Dr. DENNIS E. HENSLEY

PUTEREA ATITUDINII POZITIVE

ACCELERAȚI SPRE SUCCES ȘI CREAȚI VIAȚA PE CARE V-O DORIȚI

colecția cărți cheie

Curtea Veche

colecția
cărți cheie

DR. DENNIS E. HENSLEY e scriitor, profesor, orator și consultant. Deține patru diplome în comunicare, printre care un doctorat în lingvistică și literatură engleză, obținut la Ball State University. Este profesor la Taylor University din Fort Wayne, Indiana, instituție în cadrul căreia a înființat în 1997 Programul de Scriere Profesionistă, al cărui director este încă de la început. Hensley susține, de asemenea, cursuri de relații publice, comunicare corporatistă și jurnalism de investigație. A primit titulatura de „Distinguished Alumnus" din partea Saginaw Valley State University și a T.L. Handy High School. A fost distins cu „Award for Teaching Excelence" de către Indiana University și, de asemenea, a fost nominalizat la „Dorothy Hamilton Memorial Writing Award".

Este autorul a 51 de cărți, printre care 6 romane foarte populare, 8 manuale despre arta scrisului și alte lucrări pe teme ca gestionarea timpului, motivare personală, doctrină creștină și relații publice. A publicat peste 150 de nuvele și vreo 3 000 de articole pentru ziare și reviste. Lucrează ca editorialist pentru publicațiile *Writers' Journal* și *Advanced Christian Writer*.

În calitate de consultant, are printre clienți firme precum Wells Fargo, Chrysler Corporation, North American Van Lines, Raytheon Corporation, Waterfield Mortgage și Lincoln Life Insurance Company.

Dr. DENNIS E. HENSLEY

PUTEREA ATITUDINII POZITIVE

Accelerați spre succes
și creați viața pe care v-o doriți

Traducere din limba engleză de
BOGDAN GEORGESCU

Curtea veche

BUCUREȘTI, 2011

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
HENSLEY, DENNIS E.
Puterea atitudinii pozitive : accelerați spre succes și creați viața pe care v-o doriți / Dr. Dennis E. Hensley; trad.: Bogdan Georgescu. – București : Curtea Veche Publishing, 2010
ISBN 978-606-588-076-4

I. Georgescu, Bogdan (trad.)

159.923.2

Coperta: GRIFFON AND SWANS
www.griffon.ro

DENNIS E. HENSLEY, Ph.D
The Power of Positive Productivity:
Accelerate Your Success and Create the Life You Want

Copyright © 2008 by Dennis E. Hensley, Ph.D.
All rights reserved.

© CURTEA VECHE PUBLISHING, 2011
pentru prezenta versiune în limba română

ISBN 978-606-588-076-4

DEDICAȚIE

Această carte îi este dedicată cu afecțiune fiului meu, Nathan, în semn de apreciere pentru finalizarea unui MBA în antreprenoriat, la Ball State University. De asemenea, cartea e scrisă în onoarea lui, pentru tot ceea ce a făcut și face — ca pușcaș marin, om de afaceri și membru al familiei noastre.

Întotdeauna m-am simțit specială, pentru că tăticul meu lucra de acasă. Puteam să-l văd oricând voiam. Tații celorlalți copii erau plecați toată ziua, dar nu și al meu... Faptul că era mereu acolo îmi conferea un sentiment reconfortant.

Jeanette M. Hensley

PREFAȚĂ

Întotdeauna m-am simțit specială pentru simplul fapt că tăticul meu lucra de acasă

Puteam să-l văd oricând voiam. Tații celorlalți copii erau plecați toată ziua, dar nu și *al meu*. Bineînțeles că erau și momente în care fratele meu și cu mine nu aveam voie să-l deranjăm. Așa că mamei i-a venit strălucita idee de a agăța un semn în formă de cerc roșu pe ușa biroului său, de fiecare dată când simțea nevoia să fie singur; pe cealaltă parte, cercul era verde, semnalând prețioasa invitație de a intra. Dar simplul fapt că era mereu acolo îmi conferea un sentiment reconfortant, indiferent de culoarea cercului. (Îmi amintesc cu drag că mă duceam în biroul lui și desenam în liniște tot felul de prostioare cu creioanele lui colorate.)

Lucra absorbit zi și noapte, dar își găsea întotdeauna timp să ia cina în familie. Și pentru că își stabilea singur programul, nu a lipsit de la niciuna dintre piesele în care am jucat la școală sau de la reprezentațiile cu corul. La zilele de naștere era nelipsit, era privit ca un îndrumător de către prietenii fratelui meu, ba chiar a interpretat câteva roluri în reprezentațiile de Crăciun ale copiilor, organizate de biserica noastră.

Tata obișnuia să călătorească destul de mult, iar de cele mai multe ori ne lua și pe noi cu el! În timpul anului școlar, petreceam serile de vineri în diverse hoteluri,

în funcție de locul unde urma să susțină seminarii sâmbăta. Verile ne purta prin Wisconsin și Florida, în călătorii lungi de câte o săptămână. Grație stilului de lucru al tatălui meu, am avut ocazia să văd mult mai multe locuri decât alți copii de vârsta mea. Și mi se părea minunat!

Mulți ani au trecut de atunci. Acum sunt matură și pot spune că am adoptat multe dintre calitățile tatălui meu, referitoare la atitudinea pozitivă asupra muncii. Îmi aloc timpul metodic. Îmi place să fiu organizată și prefer solitudinea atunci când lucrez. Împărtășesc și înclinația lui față de călătorii și mă pot lăuda că am vizitat mai bine de jumătate din cele 50 de state americane și câteva țări străine. Am dus mai departe moștenirea pedagogică pe care mi-au lăsat-o părinții mei — prin propria carieră de profesor. Și, la fel ca și tatălui meu, îmi place să fiu eficientă. Nu văd cum s-ar putea altfel.

Cu cele mai bune gânduri,

Jeanette M. Hensley

Am avut și eu, ca toată lumea, parte de provocări în viață. Totuși, mă diferențiez într-o privință: reușesc, de regulă, să realizez mai multe lucruri într-un singur an decât alții în trei. Cum se face? Sunt un creator pragmatic și îmi place asta la nebunie.

Dennis E. Hensley

INTRODUCERE

Ce înseamnă puterea atitudinii pozitive

Dacă vrem să folosim puterea atitudinii pozitive pentru a da un sens nou vieții cuiva, pentru a-i ajuta pe alții și pentru a oferi siguranță familiei sau nouă înșine, e necesar să adoptăm această atitudine în fiecare zi.

DENNIS E. HENSLEY

„Salutare, numele meu este Dennis… și sunt un antreprenor activ." Nu beau, nu fumez, nu înjur și nu pariez. Să nu mă înțelegeți greșit. Nu spun asta pentru că m-aș considera mai bun ori mai merituos decât alții — sunt doar mai ocupat decât majoritatea oamenilor și nu am nici timp, nici înclinație pentru asemenea vicii.

Fără discuție, se găsesc și dintre aceia care să spună că am unele obiceiuri ciudate. De pildă, nu dorm decât rareori mai mult de șase ore pe noapte. Evit vacanțele mai lungi de cinci zile. Și sunt eficient și dedicat în afaceri pentru că detest să pierd vremea. Nu-mi stă în fire să fac ceva neproductiv „doar de amuzament", și asta pentru că, să fiu sincer, munca mea este tot amuzamentul de care am nevoie!

Alege ca, în viață, să fii întreprinzător, nu un simplu spectator. Fiecare dintre noi are oportunitatea să facă ceva memorabil, nu doar să stea pe margine, declarându-se mulțumit.

Am avut și eu, ca toată lumea, parte de provocări în viață. Totuși, mă diferențiez într-o privință: reușesc, de regulă, să realizez mai multe lucruri într-un singur an decât alții în trei. Cum se face? Sunt un întreprinzător activ și îmi place asta la nebunie.

Am părăsit casa părintească în 1970, pe când aveam 22 de ani, imediat după terminarea facultății. De atunci, am servit doi ani armata americană, am finalizat un masterat și un doctorat, m-am căsătorit, am devenit tată și am contribuit la creșterea a doi copii, am scris cu frenezie, printre altele, peste 3 000 de articole ca jurnalist independent, am văzut Asia, Oceania, Europa, Insulele Caraibe și America, am devenit deținătorul unor proprietăți imobiliare și al altor bunuri, am conferențiat în mai bine de 60 de colegii și universități, am apărut în numeroase emisiuni de radio și televiziune, am petrecut peste 20 de ani ca diacon și profesor la școala de duminică, am predat limba engleză la universitate ani buni, am scris editoriale pentru cinci reviste naționale și am lucrat patru ani ca reprezentant senior al departamentului de relații cu publicul la un colegiu cu tradiție din Midwest. Nu vă spun toate acestea ca să mă laud, ci ca să subliniez faptul că-mi place să realizez lucruri măreț.

Faptul că sunt un antreprenor mereu activ îmi asigură forța vitală. Îmi dă imbold, direcție, scop, energie, ambiție și competitivitate. De asemenea, îmi aduce notorietate, îmi garantează siguranța financiară și ne oferă mie și familiei mele toate minunățiile de care ne bucurăm.

Mai mult, simt că fac ceva bun și util pentru societate prin contribuția mea. Mi s-a spus că lucrările mele informează și destind, iar seminariile mele dau speranță și motivează. Ca autor, mă străduiesc să împărtășesc propriile experiențe, viziuni și tehnici îmbunătățite și, în baza reacțiilor primite, am senzația că reușesc să fiu de

folos celorlalți. Sunt încântat de ceea ce reprezint și de ceea ce fac. Mi s-a spus chiar că munca mea este onestă, utilă și că emană spirit practic, fiind apreciată de ceilalți. Consider că am o viață minunată, pe care o puteți avea și voi.

Lumea are nevoie de mai mulți oameni cu atitudine pozitivă față de muncă. Până în epoca tehnologiei la îndemâna tuturor, capacitatea de a munci era ceva demn de admirație și chiar de dorit. În anul 54 î.H., Apostolul Pavel a scris: „Dacă cineva nu muncește, nu-și merită pâinea." Un mileniu și jumătate mai târziu, pe la 1600, căpitanul John Smith a consacrat același principiu, punând bazele unei colonii în Noua Anglie.

Totuși, de-a lungul timpului, acest precept și-a pierdut din rezonanță. Pe măsură ce apar tot mai multe metode de avansare în carieră, crește și numărul acelora care adoptă filosofia blatistului, în detrimentul abordării sincere și susținute a succesului.

În Statele Unite s-a plătit scump această modificare de atitudine. Suntem martorii avântului națiunilor industrializate bine organizate, ambițioase și inovatoare pe piața mondială a oțelului, automobilelor și electronicelor, în vreme ce națiunile OPEC controlează mare parte din resursele globale de petrol. Alte state sunt, la rândul lor, mai productive la nivel global. Statele Unite au pierdut teren față de celelalte piețe ale lumii.

În vreme ce americanii vorbeau deja despre necesitatea instituirii unui program de patru zile lucrătoare pe săptămână, despre concedii cu plată mai lungi, pensionări timpurii și norme reduse de lucru, clienții se îndreptau către cei care își suflecau mânecile și munceau și mai asiduu. Etica muncii a intrat în declin și, inevitabil, oamenii au avut de suferit.

Cu toate acestea, antreprenorii activi nu au niciodată de suferit. Ei sunt caracterizați prin independența față de

asociațiile muncitorești; prin urmare, puține sunt cazurile în care înregistrează scăderi de profit de pe urma diverselor momente de criză ori a concedierilor. Totodată, sunt prea ambițioși pentru a fi limitați de normele de lucru ori pentru a le fi impuse obiective. Ei își impun propriile ținte, de obicei înalte. Apoi se dau peste cap să le atingă și să colecteze recompensele bogate și beneficiile asociate cu astfel de realizări.

Antreprenorii sunt strategi abili. Ei își trasează singuri cursul vieții. Și întotdeauna știu scorul, fie că este vorba de debutul meciului, de pauză sau de final. Este imposibil să-i prinzi cu garda jos. Au mereu în preajmă un mentor sau un lider și o echipă pe care se bazează — persoane demne de toată încrederea — și pot conta pe o strategie verificată de atingere a succesului.

Antreprenorii activi nu sunt nici influențați, nici impresionați de alegeri, de trenduri, indicatori, voturi negative, sau de capricii. Ei își urmăresc cu tenacitate propriile obiective. Nu îi interesează ce sau pe cine decid masele să urmeze; ei își păstrează întotdeauna propria viziune asupra dezvoltării personale. Ei reușesc pentru că inovează, îi inspiră pe ceilalți, sunt hotărâți și productivi. Antreprenorii foarte activi sunt stăpânii propriilor destine.

O astfel de persoană nu va spune niciodată: „În sfârșit, e vineri", pentru că fiecare zi este la fel de prețioasă, importantă și solicitantă ca oricare alta. În realitate, antreprenorul este întotdeauna „atent" la munca sau misiunea sa. Reputatul autor W. Somerset Maugham a fost cândva întrebat, de către un reporter, cum a reușit să scrie atâtea piese de teatru, nuvele și romane, când era un fapt cunoscut că nu petrecea mai mult de trei ore pe zi în cabinetul de lucru. „Dragă tinere", a răspuns artistul, „*scriu* două zeci și patru de ore pe zi; trei ore îmi ia *redactarea*."

Statisticile spun că doar o persoană din patru are bagajul necesar pentru a deveni un antreprenor foarte activ. Să nu-l confundăm pe acesta, însă, cu cel care muncește până la extenuare, sufocat de profesia pe care o practică. Monahii și psihiatrii au parte de multe confesiuni din partea unor așa-ziși antreprenori, care nu sunt altceva decât niște ipohondri fără direcție. Și pentru că, din nefericire, persoana copleșită de muncă și dezorganizată în mod tipic este prima (și cea mai zgomotoasă, de regulă) care dă startul văicărelilor, condiția sa traumatizată este asociată cu rezultatul brut al productivității. Însă antreprenorul cu o gândire pozitivă autentică nu caută consiliere. Acesta nu s-ar simți confortabil tolănit pe o canapea la jumătatea zilei!

Munca ne ajută să ne definim sensul propriei valori. Dacă avem senzația că facem o treabă bună și că suntem apreciați, ne simțim implicit bine în propria piele; găsim un sens pozitiv al valorii. Dar există o mulțime de motive pentru care întreprinzătorii cu o atitudine pozitivă pot fi văzuți într-o lumină negativă. Unii oameni au tendința să-i pună la zid ori să-i critice pe aceia care se bucură de succes. Da, invidia își spune cuvântul. Și, din nefericire, ea poate determina aprecieri negative cu privire la modul de viață și condițiile de lucru ale creatorului autentic. Persoanele sincere, dedicate propriei munci, se întâlnesc atât de rar, încât sunt privite deseori ca personaje dubioase. Iar asta duce la neîncredere și chiar la oprimare — până când caracterul aparte și succesul celui care produce în mod real rezultate îi câștigă, până la urmă, chiar și pe cei mai sceptici.

Lumea are nevoie de oameni de spirit, energici, ambițioși, cu o etică solidă a muncii, chiar dacă mai sunt și persoane care renunță la etică. Mare parte din ideile criticilor au la bază intenții dintre cele mai lăudabile. Ei nu

vor decât să-i ajute pe alții să treacă mai ușor peste stresul cotidian ori să-și reevalueze realizările sau chiar să învețe să treacă mai ușor peste probele destinului. Totuși, aceste idei servesc de cele mai multe ori doar ca scuze în fața realității cu care se identifică oamenii în general, în privința muncii și realizărilor lor.

Gândiți-vă puțin la momentul în care cunoașteți pe cineva. După ce v-a aflat numele, persoana respectivă întreabă de obicei: „Și în ce domeniu lucrați" sau „Pe cine cunoașteți?" Iată de ce unii oameni se simt alienați după ce se retrag din activitate; ei sunt izolați de munca și afacerile lor și de stilul de viață antrenant care le definea identitatea. Indiferent cât de mult am glumi sau ne-am plânge pe această temă, cu toții trebuie să muncim productiv. Astfel, dobândim un sens în viață și ajungem să credem că putem realiza ceva important. Eșecul pe plan profesional înseamnă să nu te poți bucura de siguranță, de recunoaștere, să nu ai parte de bani, de respect și de responsabilități. Puterea atitudinii pozitive față de muncă nu poate fi neglijată.

Cartea de față prezintă un contraargument la afirmația că munca susținută, antrenantă, este un lucru negativ, care trebuie evitat. Vom demonta acest mit și veți avea ocazia să învățați cum se poate lucra într-un ritm uluitor de alert, bucurându-vă în același timp de o condiție fizică excelentă, de clipe de neuitat în familie, de respectul comunității, de propria persoană și de ocupația voastră.

Din nefericire, există și persoane preocupate peste măsură de munca lor, care se transformă inevitabil în nevrotici. Ele nu pot refuza pe nimeni; nu se pot relaxa; și se tem că nu se vor ridica la standardul pe care cred că ceilalți l-au impus pentru ei. Oameni de genul acesta, foarte asemănători cu drogații ori alcoolicii, au nevoie de ajutor de specialitate. Ei nu sunt normali; și, într-adevăr,

suferă. Cel care e copleșit de muncă, aflat pe punctul de a ceda nervos, nu este un întreprinzător cu o atitudine pozitivă față de munca sa.

Activitatea eficientă dublată de o atitudine pozitivă îți aduce împlinire. Ea îți dă un scop în viață, o oportunitate aparte de a le fi de folos altora și îți garantează siguranța și armonia familială. Iată numai câteva dintre beneficiile accesibile întreprinzătorului activ.

Concentrați-vă atenția asupra eticii muncii și tipului de randament care vă reprezintă. Dacă doriți să aduceți îmbunătățiri în acest sens, cartea de față vă poate fi de un real folos. Dacă nu sunteți mulțumiți de randamentul pe care îl dați la lucru, veți avea ocazia să descoperiți mici trucuri și tehnici de optimizare a acestuia.

Vom analiza caracteristicile întreprinzătorilor entuziaști și vom încerca să explicăm de ce majoritatea gravitează în jurul ideii de afacere proprie. Vom evalua, de asemenea, unele dintre comentariile publice pe tema stresului, pentru a vedea cum tratează ele capacitatea unei persoane de a munci susținut.

În plus, vom analiza beneficiile aferente statutului de întreprinzător activ și vom explora modalitățile prin care veți reuși să mențineți noul ritm de activitate — fără a sacrifica alte aspecte importante din viața socială, familială, religioasă. Dacă vă aflați într-o etapă a vieții în care vreți să realizați mai mult, să câștigați mai mult și să vă faceți utili și respectați, veți găsi în această carte o lumină călăuzitoare care vă va scoate din frustrarea de a fi doar un om ocupat.

A munci doar de dragul de a munci este o risipă de potențial — întrebați pe oricare dintre cei care au muncit din greu fără să ajungă nicăieri. Este foarte ușor să ajungi un om ocupat dar falit, în același timp, indiferent de domeniul de activitate. Însă munca pentru avansare

personală și pentru progresul societății în care trăiți va avea un efect benefic atât pentru voi, cât și pentru cei din jurul vostru. Există o mare diferență între a fi ocupat și a fi un întreprinzător cu o atitudine pozitivă față de munca voastră.

Cum spune și proverbul, „cine ară fără să semene nu se poate bucura de roadele pământului". Această carte vă învață cum să plantați semințele abilităților de lider, să exersați practicile de lucru eficient și să vă construiți relații bune cu oamenii — semințe care vor crește și vor da roade în timp. Cam asta înseamnă puterea atitudinii pozitive față de muncă, noțiune care face, totodată, subiectul cărții de față.

Pentru a vă face o idee despre calitățile unui întreprinzător cu o atitudine pozitivă față de muncă, aruncați o privire pe pagina următoare.

Întreprinzătorul activ — trecere în revistă a calităților

- Receptiv
- Corect
- Autodidact
- Inovator
- Ingenios

AMBIȚIOS

ORGANIZAT

ÎNCREZĂTOR

DEVOTAT

AGIL & ACTIV

FERM

COMPETITIV

MOTIVAT

CAPABIL & SĂRITOR

OPTIMIST & JOVIAL

PROGRESIST

BUN COECHIPIER

- Îndatoritor
- Inițiator
- Perseverent
- Dedicat

Alege să fii, în viață, întreprinzător, nu doar un simplu spectator. Fiecare dintre noi are oportunitatea să facă ceva memorabil, nu doar să stea pe margine declarându-se mulțumit.

Dennis E. Hensley

Într-un sistem capitalist, nu suntem limitați decât de propriile visuri, de volumul de lucru și de numărul întreprinzătorilor activi pe care îi aducem în organizațiile pe care le conducem.

Dennis E. Hensley

1

Evoluția artei de a munci

Cei care se dedică total muncii lor, fără să se împiedice de context sau să se teamă de rezultat, sunt cei care vor obține mai târziu recompense substanțiale.

DENNIS E. HENSLEY

Vreme de ani buni, am lucrat ca director editorial la o revistă care se adresa în principal absolvenților unui mic colegiu din Midwest.

Din când în când, eu împreună cu comitetul editorial făceam un sondaj printre cititorii noștri că să aflăm ce le place cel mai mult la revista noastră — articolele de pe prima pagină, reportajele, fotografiile, rezumatele sportive ori anunțurile. Rezultatele chestionarelor erau întotdeauna aceleași, formulate pe un ton deschis: „Secțiunea mea favorită este pe ultima pagină, unde apar știrile despre proaspeții absolvenți."

Am discutat cu zeci de editori de la alte asemenea reviste și toți mi-au spus că primesc răspunsuri similare. Care este explicația? Oamenii vor, pur și simplu, să vadă ce au reușit să realizeze vechii lor prieteni și să vadă unde i-au dus inițiativele lor. Poate, așa vor tinde către mai mult decât au realizat deja.

Dacă aveți obiceiul să citiți știri despre foștii colegi de facultate sau dacă se mai întâmplă să deschideți una dintre broșurile cu titlul „Unde sunt ei acum?", publicate cu ocazia revederilor cu vechii colegi de liceu, nu încape

îndoială că ați descoperit deja ceva interesant acolo. Deși toți cei trecuți în revistă au avut un debut similar (aceeași vârstă și același an de absolvire, plus profesori comuni), nu sunt doi care să fi avut aceeași viață sau care să fi atins același nivel de succes și împlinire!

De exemplu, unul dintre cei doi căpitani ai echipei de fotbal a liceului este acum un om de afaceri recunoscut, căruia îi place ce face și care își petrece multe ore la lucru. Celălalt este muncitor în construcții și câștigă o sumă frumușică, dar își urăște locul de muncă și n-ar sta peste program ca să avanseze. Una dintre primele două fete din clasă este acum medic și îi place foarte mult să îi ajute pe ceilalți. Cealaltă este genul de manager corporatist care numără minutele până la ora terminării programului. Unul dintre cei mai apropiați prieteni ai tăi este acum vicepreședintele unei companii de computere, mereu nemulțumit și iritat, pe când celălalt oferă lecții de pian cu zâmbetul pe buze.

De unde aceste diferențe în evoluția oamenilor? De ce există o asemenea variație în gradele de împlinire și succes? De ce o gamă atât de largă de realizări?

Neîndoielnic, toți prietenii tăi au o ocupație și își asigură existența, contribuind la bunul mers al societății. Dar oare cum au reușit unii dintre ei să obțină bunăstare, recunoaștere, libertate și împlinire, în vreme ce alții s-au abandonat unor slujbe rutiniere și unei vieți serbede? Pe scurt: *atitudinea față de muncă ne determină cursul vieții.*

Cu toții ne dorim să avem succes și să fim fericiți, iar unii dintre noi caută chiar să fie mai influenți, totul pentru a ne remarca dintre ceilalți. „Fiecare ființă umană cu o poftă sănătoasă de viață are o înclinație naturală pentru putere, înclinație care transcende sfera spiritului de autoconservare", afirmă dr. Arnold A. Hutschnecker, doctor în medicină. „Este vorba de necesitatea imperativă de a ne exploata potențialul, în măsura în care curajul

o permite, și de dorința de a obține recunoaștere, în ideea de a da înapoi lumii măcar tot atât cât ne-a oferit, dacă nu mai mult."

Desigur, atingerea acestui țel presupune multă muncă. Este clasica poveste a învingătorilor — persoane care sunt convinse că pot realiza orice, dacă beneficiază de suficientă libertate. Chiar și eroii populari din folclorul american ca John Henry, Pecos Bill și Paul Bunyan au fost oameni de o forță incredibilă, fie că vorbim de un om care își confruntă puterile cu tăria oțelului, fie de un gigantic tăietor de lemne. Întotdeauna i-am prețuit pe aceia care își suflecau mânecile, pătrundeau în miezul problemei, se mânjeau din cap până-n picioare, dar realizau ceva la care alții doar visează.

Cum spune dr. Hutschnecker, „cultura zilelor noastre face din realizarea obiectivelor o prioritate. Necesitatea de a excela este un proces condiționat, cu rădăcini adânci în copilărie. Filosofia «facerii de bine» este recunoscută ca forță călăuzitoare într-o societate care a brevetat sintagma «cerul este limita.»"

Îi analizăm plini de interes pe foștii noștri colegi de clasă și pe cunoscuții noștri, pentru a vedea cine se descurcă și cine nu. De multe ori, însă, ochiul critic cade asupra propriei persoane — poate mult prea sever uneori, ceea ce nu poate decât să ne descurajeze. Întrebarea la care ar trebui să reflectați este: „Să fie adevărat că am crescut și am realizat mai multe ca oricând?" Comparați-vă numai cu propria persoană.

Atitudinea față de muncă — *trebuie să o iubiți!*

Într-un sistem capitalist, nu suntem limitați decât de propriile visuri, de volumul de lucru și de numărul oamenilor puși pe treabă la care apelăm. De exemplu,

treceți pragul Muzeului Henry Ford din Greenfield Village, Dearborn, Michigan, și aruncați un ochi pe imensa poză de pe perete. Trei prieteni în mijlocul naturii: Harvey Firestone, Thomas Edison și Henry Ford. Fiecare dintre ei a fost cândva un băiețaș sărac cu un apetit și cu o dragoste fantastică pentru muncă și destul de abil, în același timp, încât să îi influențeze pe ceilalți. Rezultatul a fost că toți au ajuns magnați ai industriei, oameni cu averi în valoare de milioane de dolari.

Firestone, Edison și Ford au simțit aceeași chemare naturală pentru succes și putere pe care o simțim cu toții. Ei știau precis ce vor și erau gata să se dedice în totalitate obiectivului lor. Ei erau cu adevărat niște cutezători. Și, mulțumită lor, mulți dintre noi au acum o viață mai bună. Cu siguranță, ei au dat lumii mai mult decât au primit de la ea.

Pe lângă faptul că ne-au asigurat posibilitatea unei vieți mai bune, acești coloși ai industriei au adus o modificare subtilă dar cu efecte monumentale în etica muncii. Mașinile, avioanele, becurile, cauciucurile, liniile de asamblare și dispozitivele automatizate create de ei au adus ceva complet nou — modalități mai facile ori mai convenabile de a călători și de a realiza diverse alte lucruri. Și nu putem spune că nu ne bucurăm de ele.

De fapt, majoritatea invențiilor au la bază ideea de confort sporit. Aspiratoarele electrice au transformat măturatul în istorie; frigiderele au rezolvat problema gheții; telefoanele și internetul ne oferă mijloace de comunicare instantanee; iar mașinile de gătit pe gaze și cele electrice, alături de cuptoarele cu microunde, au pus capăt tăierii de lemne pentru pregătirea mâncărurilor.

Odată cu fluxul de asemenea dispozitive automatizate, s-a format și o atitudine mai degajată asupra vieții. După sfârșitul celui de-al Doilea Război Mondial, auzeai

la tot pasul: „Va fi mai bine pentru copilul meu. El nu va mai trebui să muncească pe brânci, ca mine. Are parte de educație. Și de o viață mai bună."

Și așa se face că cei care au crescut în anii '50 — generația mea — *au avut parte* de mult prea multe lucruri. Nu trebuia să muncim pentru a câștiga banii destinați jucăriilor; acestea ne erau *oferite*. Le primeam de zilele de naștere, cu ocazia vacanțelor, la evaluările școlare periodice, ca recompense pentru că asistam liniștiți la serviciile religioase. Iar unii dintre noi își vedeau visul împlinit doar printr-o reprezentație lacrimogenă scurtă, odată identificată jucăria dorită la raionul din magazin. Nu după mult timp, am început să considerăm că aveam dreptul la lucruri și mai mărețe.

Pe atunci, nu ne preocupa problema banilor. Știam că tăticul lucra *undeva* și că părea mulțumit; așa că lăsam totul pe seama banilor câștigați de el. Totul era minunat... asta până când am absolvit liceul sau facultatea și s-a ivit provocarea de a ne găsi o slujbă.

„Ce! Să muncesc?" protestam noi. „Cred că glumești! Noi nu muncim; noi primim totul de-a gata. Așa am fost educați."

Dar asta nu schimba cu nimic situația. Și, ca întotdeauna, când nu primeam jucăria dorită sau mâncărica pe tavă, ne abandonam unui acces de furie. Pe la sfârșitul anilor '60, participam la marșuri de protest, devastam campusuri universitare, ardeam livrete militare, purtam părul lung și nu scăpam niciun prilej să mai lansăm câte o insultă la adresa autorităților publice. Unii dintre noi fugeau chiar peste hotare pentru refugiu.

Așadar, ce a adus această frondă împotriva sistemului tradițional de etică a muncii? Care este situația acum? Suntem în secolul XXI și avem de-a face cu o rată fluctuantă a șomajului, progres economic lent, instabilitate la

bursă și deficit al productivității. Am slăbit vigilența și le-am permis altora să ne reclame statutul de lideri.

Schimbare de perspectivă — *consolidarea eticii muncii*

Potrivit dicționarului, etica muncii face referire la credința în beneficiile obținute prin muncă și la importanța acesteia, precum și la influența ei benefică asupra caracterului.

Din fericire, cel puțin în anumite domenii, încep să se facă simțite semnele revenirii la vechiul sistem de muncă, bazat pe efortul sincer susținut și pe răsplata onestă. Unele sindicate acceptă întreruperi de contract pentru membrii lor, pentru a putea evita concedierile. Avocații își promovează serviciile în spirit competitiv, unii dintre ei ajungând chiar să-și reducă onorariile, doar pentru a rămâne în cursă. Doctori debutanți răspund la telefoane; preoți hirotonisiți recent nu solicită onorarii mai mari decât taxa curentă pentru oficierea de cununii ori funeralii; și mai sunt și profesori care se oferă să coordoneze activități studențești, fără a cere vreo mărire de salariu sau zile libere.

Acestea sunt măsuri pozitive, însă rămân la nivel de excepție, și nu regulă. Sunt foarte mulți aceia care depind încă de cineva care să-i verifice sau să preia sarcinile mai dificile. Toți aceștia au uitat, asta dacă au știut vreodată, ce înseamnă să muncești cu dedicare și să fii independent. Aproximativ un sfert dintre lucrătorii activi își amintesc cum e să muncești susținut și nu și-au pierdut sau alterat respectul de sine, simțindu-se în continuare stăpâni pe propriile destine. Aceștia sunt oameni întreprinzători, care au o atitudine pozitivă față de muncă. Ei muncesc

din greu, se bucură de fiecare minut de activitate și, prin urmare, duc o viață mai bună.

„Se bucură?" ați fi, poate, tentați să întrebați.

Da, bineînțeles. Nu numai că se bucură de ceea ce fac, dar contribuie într-o mare măsură și la progresul societății. Ei susțin un sistem eficient.

„Dar... am înțeles că cei care muncesc prea mult devin nevrotici", ați mai putea replica.

Foarte probabil, sunteți la curent cu diverse opinii lansate de așa-zișii experți în domeniu, care susțin că aceia care muncesc încontinuu sunt bolnavi psihic, nu au viață personală sau se refugiază într-o lume fantastică... și altele la fel de grave. Însă ei vorbesc în realitate despre extremiști sau despre cei care se raportează greșit la munca lor — persoane frenetice și instabile emoțional — care își distrug căsniciile și viața de familie prin obsesia pe care o cultivă pentru munca lor. Uneori, acești oameni sunt numiți „dependenți de muncă", stare deloc sănătoasă ori benefică. Nu încape îndoială, există astfel de cazuri; ceea ce vreau eu să subliniez este că a-i pune într-o lumină nefavorabilă pe toți cei care muncesc din greu este o abordare subiectivă și deplasată. Toți oamenii de succes pe care îi cunosc sau despre care am citit sunt oameni întreprinzători cu o atitudine pozitivă față de munca lor.

Tatăl meu a fondat trei companii — un laborator de implanturi artificiale pentru ochi, o companie producătoare de lentile de contact și o companie specializată în comercializarea de ochelari — și a fost președinte la toate trei, simultan. Cu siguranță că nu a făcut-o cufundat în canapea, cu telecomanda în mână! Mai mult chiar, îi rămânea timp să ne fie și ghid, să ne antreneze echipele de fotbal, să se ocupe de fondul bisericesc pentru orfani, să conducă și Clubul Optimiștilor din regiune. A fost un

om muncitor, dar echilibrat, bine organizat, nicidecum frenetic.

John Drake, autor și consultant în etica muncii, îl descrie cum nu se poate mai bine pe muncitorul frustrat din ziua de astăzi. El spune că o astfel de persoană lucrează pentru altcineva, nu pentru sine; că nu părăsește niciodată biroul când se încheie programul și că a acumulat mult prea multe frustrări de-a lungul timpului. Drake mărturisește că se regăsește pe sine în acest portret, cu ani în urmă, până în momentul în care a decis să renunțe la slujba lui de la o gigantică firmă de consultanță în domeniul resurselor umane și s-a mutat în Maine, unde a pus bazele propriei afaceri.

Da, să fii un om întreprinzător care lucrează pentru altcineva poate fi destul de frustrant. Ca angajat, nu ai senzația că deții controlul, nu poți avansa financiar dincolo de un anumit prag, nu poți întrerupe ritmul de lucru, probleme cărora un om de afaceri independent le poate face. Oricum, asta nu înseamnă neapărat că munca susținută, în sine, este ceva negativ. Mărturisesc că și eu aș fi făcut la fel în locul lui Drake. Îl admir pentru curajul de care a dat dovadă.

Acel sfert al populației anterior menționat, adică cei calificați pentru statutul de întreprinzător sunt, probabil, de aceeași părere. O astfel de persoană nu poate fi decât cineva care crede într-o etică pozitivă a muncii. Convingerea fundamentală a sa este aceea că munca susținută este bună pentru individ, pentru familie și pentru societatea în care trăiește și la dezvoltarea căreia contribuie.

Unii cercetători au descoperit că munca menține tonusul. Într-un reportaj din revista *Psychology Today*, intitulat „Bored to Sickness", scria că bărbații care lucrează peste 55 de ore săptămânal au o stare de sănătate mai bună decât cei care lucrează cele 40 de ore standard. De exemplu,

medicii care petrec 55–70 de ore la datorie săptămânal sunt considerabil mai sănătoși decât muncitorii de pe liniile de asamblare, care nu alocă mai mult de 40 de ore muncii într-o săptămână.

„În ciuda presiunii", mai spune *Psychology Today*, „doctorii s-au arătat mai mulțumiți de munca lor. Aceștia se află pe ultimele locuri în sondajele cu privire la depresie, nervozitate, iritare și au fost raportate doar câteva cazuri de poftă scăzută de mâncare, insomnie ori probleme similare generate de stres. Muncitorii de pe liniile de asamblare s-au situat la cealaltă extremă. Mulți dintre ei aveau un program și un ritm normal, fără prea multe responsabilități. Și, cu toate astea, nu erau deloc mulțumiți de propriul program și se plângeau de depresii, apetit scăzut, insomnii și alte probleme."

Articolul redă studii întreprinse de Universitatea din Michigan, iar concluziile susțin ideea că mulțumirea pe care ți-o conferă propria muncă este cheia echilibrului, mult mai importantă decât programul, presiunea ori alți factori externi asociați cu ideea de muncă. Un antreprenor cu o atitudine pozitivă este perfect sănătos, în vreme ce acela care întreprinde o muncă monotonă are mai multe șanse să devină un „nevrotic".

Dacă experții au dreptate — și sunt sigur că așa este — putem constata că, pentru a obține rezultate bune, trebuie să fim satisfăcuți de locul nostru de muncă. Iar de satisfacția de la locul de muncă depinde mult atât sănătatea, cât și fericirea personală.

Dar cum știm dacă suntem sau nu mulțumiți de cariera sau de afacerea noastră? Dacă reușim să câștigăm suficienți bani cât să ne considerăm la același nivel cu cei care apar la televizor, înseamnă că suntem mulțumiți? Cei de la televizor, cel puțin, așa par; iar din moment ce folosim aceeași pastă de dinți ca și ei, consumăm aceeași marcă

de cafea, folosim același săpun, purtăm ceasuri similare, conducem aceleași mașini și strănutăm în același tip de șervețele, nu ar trebui să fim măcar la fel de mulțumiți pe cât par ei să fie? Ei bine, dacă împărtășiți această părere, există o proprietate cu vedere la mare în Arizona cu un preț interesant!

Nu, împlinirea în carieră ori în afaceri nu poate fi evaluată doar după venit. De fapt, variabilele care determină nivelul de mulțumire țin de fiecare persoană în parte, așa că numai voi puteți spune cât de înfloritoare este propria carieră sau afacere. Așadar, luați un stilou și o foaie de hârtie și încercați o analiză sumară a situației voastre curente.

Analiza potențialului personal — *pentru succes*

Cele 16 întrebări care urmează vă vor ajuta să începeți o evaluare riguroasă a propriei persoane și a atitudinii voastre față de cariera sau afacerea personală — indiferent că lucrați pentru cineva sau pentru sine —, cât și a nivelului de dezvoltare personală la care vă aflați. Pe măsură ce parcurgeți lista, vă puteți gândi și la alte întrebări pe care le-ați putea adăuga.

1. Sunteți la curent cu domeniul în care activați? **Da Nu**
2. Întrevedeți sau planificați o schimbare? **Da Nu**
3. Acceptați criticile constructive? **Da Nu**
4. Aveți o etică personală a muncii? **Da Nu**
5. Sunteți disciplinat în muncă? **Da Nu**
6. Faceți apel la bunul simț în luarea de decizii? **Da Nu**

7. Căutați încontinuu să vă dezvoltați câte o abilitate nouă? **Da Nu**
8. Sunteți mereu încrezător în ceea ce faceți? **Da Nu**
9. Aveți o bună condiție fizică? **Da Nu**
10. Faceți apel la etică în practicile de afaceri? **Da Nu**
11. Vă bucurați de respectul colegilor? **Da Nu**
12. Urmăriți un obiectiv financiar bine determinat, care să vă asigure bunăstarea în familie? **Da Nu**
13. Vă folosiți de toate resursele disponibile pentru a avansa în carieră sau în afaceri? **Da Nu**
14. Obișnuiți să vă autostimulați prin diverse aspirații, țeluri, norme, obiective și ținte în carieră sau în afacerea la care lucrați? **Da Nu**
15. V-ați dat seama până acum ce vă mobilizează pentru a lucra mai productiv? **Da Nu**
16. Puteți controla presiunea, făcând față provocărilor și punând apoi bazele unui sistem eficient de depășire cu succes a acestora? **Da Nu**

Dacă ați răspuns „da" la 9 dintre aceste întrebări, vă situați la nivel mediu; dacă ați răspuns „da" la 12 sau mai multe dintre întrebările de mai sus, sunteți deja pe drumul către o carieră sau o afacere de succes. Numai fiind sinceri cu voi înșivă, veți putea afla de ce nu dați tot ce aveți mai bun sau de ce nu vă ridicați la înălțimea potențialului vostru. Este posibil să descoperiți că vă lipsește motivația sau că visurile și aspirațiile voastre nu sunt

destul de înalte sau poate sunteți doar prea comozi pentru a vă strădui mai mult. Toate acestea sunt boli „curabile". Dar înainte de a trata separat *părțile*, trebuie analizat *întregul*; mai exact, principiul vostru de bază vizavi de etica muncii.

O etică personală a muncii — *este absolut necesară pentru a reuși*

Se poate spune că este etic să-ți faci treaba bine. La polul opus, să fii plătit pentru un mod de lucru neglijent este echivalent cu a trișa sau a fura și, evident, nu e tocmai etic.

În momentul în care ai acceptat remunerația completă pentru un efort minim ai depășit linia de demarcație a corectitudinii față de angajator, asociat sau client. Dar v-a trecut prin minte posibilitatea de a-l trișa pe trișor? Voi exemplifica printr-o fabulă din folclorul arab:

Într-o noapte, trei călăreți străbăteau deșertul și, la un moment dat, s-au rătăcit. Au dat peste o albie secată de râu și și-au îndemnat caii să treacă prin ea, când au auzit o voce misterioasă, din negura nopții: „Opriți-vă și descălecați!" Așadar, cu mare grijă, cei trei au descălecat. Vocea le-a spus apoi să caute în albia nisipoasă pietre pe care să le îndese în desagii de la oblâncul șeii. Fiecare a strâns câteva pietre, potrivit ordinului primit.

Vocea a mai spus: „Acum îndepărtați-vă. Mâine, când vă veți aminti această întâmplare, veți fi bucuroși și întristați în același timp."

Călăreții au încălecat și au dispărut în noapte. În zori, ei au ajuns într-o oază, unde și-au potolit setea și s-au înviorat. Plini de prospețime acum, s-au gândit să scape de pietrele cărate atâta vreme. Dar, spre surpriza lor, pietrele se transformaseră în diamante!

Bărbații au sărit în sus de bucurie și au început să danseze. Apoi, dintr-odată, unul dintre ei s-a oprit. A făcut o grimasă. A ridicat o mână ca să facă liniște și a zis: „De ce ne bucurăm, fârtaților? Suntem niște proști! Azi-noapte am avut șansa să luăm cu noi mult mai multe pietre. Am fi putut să ne umplem desagii. Dar nu, ne-am mulțumit cu câteva pietricele. Am ratat șansa de a deveni bogați dincolo de orice închipuire."

Fabula spune multe despre viață și muncă. Cei care se dedică total muncii lor, dând tot ce e mai bun, fără să se piardă în amănunte, sunt cei care vor culege mai târziu recompense substanțiale. Întreprinzătorii activi sapă întotdeauna după mai multe și mai multe pietre, citesc cărți motivaționale, muncesc din ce în ce mai mult, cunosc în permanență oameni noi, își planifică noi afaceri și îi ajută pe cei din jur. Cu timpul, „pietrele" se vor transforma în „diamante" precum evoluția profesională, extinderea afacerii, recunoașterea publică și profitul.

Accentul pe munca în sine, nu pe eventualele câștiguri, are la bază o etică personală, care definește valoarea intrinsecă a muncii. Etica muncii trebuie înțeleasă tot dintr-o perspectivă personală, ca și atitudinea individuală față de carieră sau față de afaceri.

Este de presupus că v-ați făcut deja o idee cu privire la propria etică de lucru. Dar s-ar putea și să nu fie așa. Sfatul meu este să vă acordați un moment și să notați ce înseamnă, în viziunea voastră, corectitudinea și *onestitatea* în muncă. Apoi, definiți slujba sau afacerea care v-ar motiva să contribuiți la progresul social în timp ce v-ați urmări propriile visuri. După asta, explicați cum credeți că ar trebui determinată *valoarea* muncii voastre. În sfârșit, detaliați oportunitățile care vi se prezintă, pentru a reuși să tingeți standardele etice impuse anterior.

Consolidarea eticii personale a muncii

Puteți începe completând cele patru paragrafe de mai jos.

1. Pentru mine, munca onestă este aceea care...
2. Pentru mine, munca respectabilă este aceea care...
3. Pentru mine, munca valoroasă este aceea care...
4. Pentru mine, cariera sau afacerea ideală îmi asigură...

Odată ce v-ați impus o etică de lucru fermă, veți începe să vă adaptați la ea și să vă apropiați de excelență. Acest moment marchează primul pas spre o atitudine pozitivă asupra muncii voastre. Realizările vor fi privite ca adevărate opere de artă. Se poate spune că veți fi dezvoltat *o artă de a munci*.

O viață plină de beneficii

Poate că unii oameni lasă impresia că sunt competitivi, vor să fie priviți ca vedetele clasei la reuniuni și pretind că duc o viață plină de împliniri — care de multe ori ascunde, de fapt, datorii acumulate și insatisfacții. Din nefericire, mulți dintre aceștia au uitat că munca este cea care stă la baza confortului și a succesului — munca susținută, necondiționată, necontenită. O viață plină și bogată în recompense, însoțită de stabilitate financiară, nu vine niciodată pe gratis!

Pe vremea părinților mei se punea mare preț pe munca susținută. Dar pe măsură ce societatea a avansat, oamenii au devenit din ce în ce mai comozi și mai placizi. Ei au

încetat să mai accepte necesitatea muncii constante. Această delăsare a generat unele probleme în plan economic și social.

Soluția rezidă în resuscitarea eticii muncii la nivel global, lucru ce trebuie să pornească de la fiecare dintre noi. Trebuie să începem să credem din nou în ea și să îi inspirăm și pe alții în acest sens. Să nu mai pierdem nicio secundă!

Dar antreprenorul cu o atitudine pozitivă față de munca sa nu este o persoană care execută ordine orbește! El este mai degrabă inițiatorul unei afaceri, coordonatorul unui segment al operațiunii sau candidatul pentru poziția de lider.

Dennis E. Hensley

2

Cei care au o atitudine pozitivă pot excela și pot obține recompense remarcabile în inițiativele lor

De la 9 la 5 ai șanse de supraviețuire, dar abia la 5 începe excelența.

ANONIM

Sunt sigur că v-ați săturat de exemplul orbului condus de alt orb. Sunt șanse bune să vă găsiți și voi într-o situație similară, asta dacă nu ați reușit deja să răzbiți pe cont propriu, punând bazele propriei afaceri.

În nuvela *The Stampede to Squaw Creek,* Jack London ne oferă imaginea orbului condus la pierzanie de către alt orb. Povestea este localizată în Yukon, în timpul Goanei după Aur din 1898. Mii și mii de bărbați s-au aventurat în nordul îndepărtat în căutare de aur, dar numai câțiva au avut și succes. De fiecare dată când se găsea un nou filon de aur, mii de neisprăviți dădeau năvală, mobilizați de gândul îmbogățirii rapide.

Târziu într-o noapte, Smoke Bellew, prospector în Dawson, a primit un pont că s-ar fi descoperit aur la Squaw Creek, la câteva mile spre nord. Bellew s-a dus imediat să-și trezească partenerul. I-a spus să se îmbrace degrabă pentru că trebuie să se strecoare afară din oraș, să ajungă la Squaw Creek și să revendice primii aurul de acolo.

Cei doi s-au grăbit către marginea orașului, dar vestea se răspândise deja cu viteza focului în preerie. Sute de bărbați cu târnăcoape, lopeți și torțe formau un convoi imens către Squaw Creek. Călăuza era Louis Gastell, născut prin partea locului care putea lua urma înaintașilor chiar și pe întuneric.

Bellew și partenerul lui au trecut și ei la coadă. Și chiar dacă vântul rece le biciuia fețele, le paraliza palmele și degetele și le înghețа membrele, ei mergeau cu înverșunare mai departe. Pe măsură ce soarele se ridica pe cer, Bellew și tovarășul său au zărit o femeie care alunecase pe gheață. Au părăsit convoiul, au reușit să o salveze și au aprins un foc pentru a se încălzi. Dar acest eveniment neprevăzut i-a făcut să piardă urma celorlalți căutători de aur, care se depărtaseră binișor. Cei doi erau gata să cadă pradă disperării.

Dar femeia și-a dezvăluit până la urmă identitatea. Era Joy Gastell, fiica lui Louis, călăuza. Ea le-a dat lui Bellew și partenerului său niște vești trăsnet. Tatăl ei nu se îndrepta către Squaw Creek și, de fapt, nici măcar nu afirmase că asta ar avea de gând. El plecase pur și simplu din Dawson și toți vitejii cu caș la gură se luaseră după el! Dar șiretul Louis mergea într-o direcție greșită. El voia să le lase prietenilor săi, prospectorii cu vechime din Dawson, răgazul de a ajunge la Squaw Creek și de a pune stăpânire pe filoanele de aur.

Mai târziu, când Bellew s-a întors în Dawson, a văzut pe drum imaginea terifiantă a zeci de trupuri înghețate, trupuri care urmaseră orbește un străin... pentru simplul fapt că toți ceilalți făceau la fel. Au ales să urmeze liderul nepotrivit și au plătit greșeala cu viața, conduși de iluzia îmbogățirii.

Această poveste ridică o serie de întrebări: De ce nu a avut nimeni prezența de spirit să folosească o busolă și o hartă, pentru ca să spună apoi: „Bine-bine, dar asta nu e direcția cea bună"? De ce nu și-a luat nimeni provizii, pături, chibrituri și corturi, ci numai unelte de săpat? De ce nu s-a gândit nimeni: „Dacă toată lumea se îndreaptă către această singură sursă, oare nu ar fi asta șansa mea să mă îndrept în altă direcție, unde aș putea găsi aur numai pentru mine"?

Se pare că nu au existat astfel de gânduri. Și tocmai asta face ca povestea să fie atât de credibilă, de reală. De regulă, oamenii acționează asemănător în diversele situații cu care se confruntă. Majoritatea vor să găsească un deschizător de drumuri, care să suporte tot riscul și pe care să-l urmeze relaxați. Veți putea găsi astfel de persoane lucrând pe liniile de asamblare ale marilor fabrici, îmbrăcate în uniforme și repetând aceleași activități — fără grabă. Le veți putea găsi în diverse alte domenii, executând activități monotone și urmând liderul din fruntea „liniei".

Dar inițiatorul nu este doar un executant legat la ochi! El este mai degrabă promotorul unei afaceri, coordonatorul unui segment al operațiunii sau candidatul pentru poziția de lider. Inițiatorii caută în permanență să se exprime direct și să prindă din mers oportunitatea de a prelua conducerea și a-și dovedi potențialul. Pur și simplu, nu-și pot masca trăsăturile definitorii. Chiar dacă le-am da inițiatorilor uniforme, personalitatea și stilul lor nu vor întârzia să îi diferențieze de ceilalți. Ei nu se pierd în mulțime. Nu se simt descurajați de salarii fixe, norme de lucru sau de orice altceva care i-ar putea împiedica să-și valorifice potențialul.

Pentru o astfel de persoană, propria afacere înseamnă întotdeauna mai multe oportunități de a-și realiza *proiectele*. O secretară are sarcini prestabilite; un poștaș are o anumită zonă de acoperit; un muncitor dintr-o fabrică lucrează doar în schimbul său; un șofer de camion are un transport

de livrat. Un angajat are sarcini pe care *trebuie* să le îndeplinească, de regulă, în baza unui program impus. Prin urmare, el cedează timp pentru bani. Cineva care lucrează în mod independent, pe de altă parte, își alege singur sarcinile de lucru și poate reveni oricând asupra deciziilor luate. Aproximativ 5% din populație, cât însumează inițiatorii în afaceri, dă lovitura pe plan financiar în urma alegerilor personale. Și beneficiile nu încetează să sporească.

Creatorii optimiști *adoră* munca și au satisfacția faptului împlinit. Sunt oameni care fac tot ce este necesar pentru a-și atinge țelul și care pun pasiune în munca lor. De cele mai multe ori, ei preferă să muncească decât să se relaxeze, să se așeze și să încetinească ritmul de lucru. Și invocă celebrul „Ajunge!" numai după ce se simt împliniți profesional, pentru că ei sunt propriii lor șefi.

Pionierul în psihologia stresului, dr. William Glasser, doctor în medicină, este, ca și mine, de părere că inițiatorii excelează pentru că își propun să realizeze mai mult decât majoritatea. Dr. Glasser numește asta dependență pozitivă. El mai afirmă că „aceștia dau lovitura... și unii dintre ei o fac în stil mare..." Dr. Glasser continuă explicarea factorului motivațional pentru întreprinzători prin ideea că „dependența pozitivă de o activitate vine atunci când oamenii aleg singuri să facă ceva, la nivel fizic sau mintal. Ei conferă activității respective o anumită valoare și consideră că o pot face singuri." Tendința de a-și lua destinul în propriile mâini este cea care îi aduce pe inițiatorii în afaceri mai aproape de succes.

Alți cercetători sunt pentru teoria că antreprenorii sunt depedenți de succes și de realizări. Potrivit autoarei Mary Alice Kellog, „există un factor substanțial care face diferența între omul de carieră și cel inadaptat — *nevoia de a realiza ceva*. Asemenea persoane *trebuie să realizeze*

ceva și își propun să ajungă cineva. Iar motivația este aspectul cel mai important. Motivația este dorința arzătoare de progres, de autoevaluare, de excelență. Așadar, motivația este punctul de plecare."

Kellog mai susține că majoritatea întreprinzătorilor nu se mulțumesc cu statutul de angajat, tocmai datorită acestei motivații puternice. Ei au nevoie de libertate pentru a-și trasa un parcurs în vederea atingerii succesului. În vizunea ei, „acești oameni precoce în obținerea succesului... fie că depun mai mult efort, fie că nu, au o înclinație naturală pentru munca susținută. Nu stă în firea lor să rămână doar pe linia de plutire."

Evident, asta se îndepărtează puțin de conceptul tradițional de muncă în săptămâna de 40 de ore lucrătoare, acceptat ca standard al productivității. Majoritatea se mulțumesc cu atât. Până la urmă, asta face toată lumea, nu?

Ei bine, nu chiar *toată lumea*.

Să ne gândim că o săptămână are 168 de ore (24 × 7). Dacă dormim 8 ore pe zi, asta înseamnă 56 de ore eliminate din start. Dacă petrecem 40 de ore la muncă și 2 ore pe drum în fiecare zi lucrătoare, ajungem la un total de 106 ore. Dacă scădem 106 din 168, realizăm că ne rămân nu mai puțin de 62 de ore pe săptâmână la discreție.

Ce ziceți de asta?! Cu alte cuvinte, și dacă ați avea *două* slujbe a câte 40 de ore pe săptămână, tot v-ar rămâne 22 de ore să le petreceți după bunul plac. Antreprenorul înțelege pe deplin acest lucru și îi întrevede potențialul. Și ajunge să se întrebe: „De ce să mă declar mulțumit cu programul de 40 de ore, doar pentru că alții spun că este cel optim? Nu, cred că mă voi abate de la drumul bătătorit, îmi voi consulta propria hartă existențială și busola personală de afaceri și carieră, și îmi voi găsi singur calea. Nu am de gând să mă las purtat în direcția greșită!"

Pentru a reuși să se destindă puțin, mulți dintre cei angrenați în programul standard de 40 de ore ajung să acceseze internetul fără vreun scop precis, să nu se mai dezlipească de lângă televizor sau să citească romane polițiste ori de dragoste, lucruri care sunt, de cele mai multe ori, o pierdere de timp. Problema acestor oameni este că nu le place ceea ce fac, deloc sau parțial. Ei lasă timpul din afara programului să treacă în loc să îl folosească pentru a deveni mai productivi. În loc să se bucure de momentele plăcute, ei le irosesc.

Doi din trei angajați tipici sunt atât de plictisiți, frustrați și nemulțumiți de locurile lor de muncă, încât se antrenează în activități neproductive pentru a „scăpa" de situațiile nedorite. Dar această evadare nu face decât să mascheze plictiseala și nu de puține ori se ajunge la depresie. Un salariu atractiv nu compensează o activitate indezirabilă.

Mulți dintre cei care își fac treaba cu plăcere sunt descurajați de factori precum salariul, beneficiile, colegii, condițiile de lucru, politica firmei, șefii, condițiile de pensionare sau instabilitatea locului de muncă. Iar aceștia caută o schimbare. Remediul presupune mai multă dedicare și un program cât mai plin, care să asigure realizarea obiectivului propus. În acest mod, atenția se mută de la de la propria persoană către ajutorarea celor din jur, ceea ce reprezintă cea mai bună cale de avansare. Cum spune și vechea zicală: „De la 9 la 5 ai șanse de supraviețuire, dar abia la 5 începe excelența."

Munca este un medicament excelent împotriva plictiselii, depresiei, extenuării psihice, iar un profesionist activ știe asta foarte bine. Pe măsură ce lucrează tot mai mult, el ajunge la o dispoziție și o sănătate mai bune, atingând o stare generală de bine. Cel care are inițiativă este atât de ocupat să atingă nivelul optim de productivitate, încât,

efectiv, nu mai are timp să se plictisească sau să devină depresiv. Până la urmă, cu excepția cazurilor de dezechilibru chimic, atitudinea negativă este cea care atrage depresia. Aceasta nu poate lovi o persoană ocupată, cu o atitudine pozitivă față de munca sa.

Ca deținător independent al unei afaceri beneficiezi de oportunități nelimitate. Uneori, este vorba despre ceva de ordin fizic, precum verificarea listelor ori dosarelor cu potențiali clienți, prezentarea unui produs, a unui serviciu, sau a unei oportunități, debarasarea sertarelor biroului ori inițierea de apeluri telefonice; alteori, este ceva de ordin mintal, ca discutarea de idei pentru eficientizarea unei prezentări; și în unele cazuri este ceva de ordin emoțional, ca încurajarea unui potențial client să privească înainte cu optimism, ajutându-l să înțeleagă că poate atinge oricând un nivel financiar mai ridicat. Sau pur și simplu se referă la extinderea cercului de apropiați.

Metaforic vorbind, persoanele care iubesc munca și se fac remarcate sunt, de regulă, crema societății și cele care ajung în vârf. Dar, după cum le spun agenții de asigurări celor pe care vor să-i câștige drept clienți, dacă iei aleatoriu un eșantion de 100 de persoane și le urmărești traseul de la vârsta de 25 de ani până la 65, vei descoperi că: o persoană este bogată, 4 sunt independente financiar, 5 își asigură strictul necesar, 36 sunt deja moarte, iar 54 sunt în principiu falite și depind financiar de familie, de stat sau de organizații caritabile.

A fost persoana bogată angajată vreme de 40 de ani? Probabil că nu. Cele 4 persoane independente financiar au ajuns acolo doar grație unui program standard de 40 de ore pe săptămână? Probabil că nu. Este clar că majoritatea celor care ajung independenți din punct de vedere financiar depun un plus de efort și sunt mai agili decât majoritatea.

Dacă îți petreci circa 24% din săptămână (40 de ore) muncind și circa 76% (128 de ore) cheltuind banii pe care i-ai câștigat în cele 2% din timpul total, este de înțeles că bugetul nu va putea face față cheltuielilor. Șansele reale de progres financiar sunt de aproximativ 3 la 1 împotriva ta. Iată un alt factor motivațional pentru trecerea la statutul de liber profesionist.

Deci, cum e cu banii?

Ei bine, poate vă gândiți că nu trebuie să dețineți propria afacere ca să aveți de muncă din plin. Este adevărat, unii angajatori le permit celor din subordine să lucreze oricât de multe ore suplimentare. De fapt, mare parte din companii se așteaptă ca cei din funcțiile executive să plece acasă cu o servietă plină de rapoarte, scrisori, estimări și chestionare, de care să se ocupe după servirea cinei. Și bieții de ei nici măcar nu sunt plătiți în plus pentru acest efort.

Ca om care a lucrat în relații cu publicul, aș fi ultimul care să nege că unele joburi fie plătite fix, fie la normă, oferă posibilități nelimitate de lucru. Cu toate astea, întrebarea este de ce ați vrea să lucrați peste program fără o remunerație corespunzătoare? De ce ați vrea să ajutați la îmbogățirea cuiva, când ați putea foarte bine să faceți ceva în sensul „abia la 5 începe excelența" — *și să prosperați voi* și propria *familie*?

Există oameni care au o chemare religioasă, misionară sau de voluntariat. Totuși, ei au optat deja pentru un stil de viață propriu și au ales, uneori chiar de la început, să nu se implice în lumea afacerilor. Mulți dintre ei primesc sprijin de la fundații caritabile, instituții cu profil industrial, companii și guvern, sprijin care constă în alimente

și adăpost sau alte lucruri utile și uneori chiar protecție politică.

Pentru cei mai mulți dintre noi, ceilalți, a deține propria afacere este cheia siguranței financiare și a dezvoltării personale. Ca antreprenor, nu mă feresc să afirm că mă atrage latura financiară. Iată de ce am lucrat după ora 5 p.m. pentru a ajunge scriitor, profesor și consultant. Singurele limitări ale câștigului pe care pot să îl obțin din aceste activități sunt oportunitățile de care aleg să profit și timpul alocat lor.

Să ne înțelegem bine: nu este nimic în rău în a strânge o avere muncind din greu și cu corectitudine. Ideea că banii ar fi murdari este o prostie. Un bărbat sau o femeie poate fi la fel de malefic și cu 1 000 $ pe lună, dar și cu 100 000 $ sau mai mult. Atitudinea sa față de bani și modul în care îi folosește — în scopuri benefice sau malefice — nu suma de bani contează.

Biblia spune, „*dragostea* de arginți este pe placul Necuratului". Dacă o persoană vrea să-și plaseze banii în întreprinderi neortodoxe, este clar că această dragoste pentru bani nu poate aduce nimic bun. Cu toate astea, banii nu reprezintă ceva rău. Ei sunt doar o unitate de schimb.

Capitalismul bazat pe integritate, caracteristic întreprinderilor libere a ajutat considerabil țările democratice să progreseze. Oportunitățile proprii unui astfel de sistem vă pot ajuta să prosperați, să fiți cei mai buni din branșă și să desființați limitele remuneratorii impuse de schema salarială. Națiunile capitaliste caracterizate de antreprenoriatul liber, ca Statele Unite ale Americii, se bucură de standarde mai ridicate și au mai multe școli, spitale, agenții de plasament, azile, colegii, universități și alte instituții benefice pentru societate, comparativ cu țările care nu au aderat la acest sistem. Mare parte din aceste instituții de bază sunt finanțate în întregime sau

parțial prin acțiuni filantropice sau *fonduri* oferite de companii sau fundații. Astfel, oamenii întreprinzători și-au pus banii câștigați cinstit în slujba unor scopuri mărețe. Cum spunea părintele Russel Herman Conwell în 1893, „banii înseamnă putere. Fiecare bărbat și femeie ar trebui să se lupte pentru putere, pentru a face un bine altora cu ajutorul ei. Vă spun, îmbogățiți-vă, îmbogățiți-vă!" Mulți oameni demni de apreciere și-au făcut din asta un motto și, ca rezultat, cu toții am avut numai de câștigat.

Regele Solomon știa că în orice formă socială „bogatul îl domină pe sărac, iar datornicul este supusul creditorului". Așa că sfatul său era să fii unul dintre cei bogați, sau măcar să fii asociat cu ei. Astfel, ai ocazia să lucrezi cu oameni care au puterea de a face ceva remarcabil pentru societate. Cum spunea el însuși: „Vezi tu omul dăruit cu harul sârguinței? Locul său este la masa regilor; nu îl vei vedea lângă oamenii de rând." Pentru cei care caută bunăstarea, sfatul este să intre în relație cu cei care se află deja acolo unde își doresc ei să ajungă și să preia de la aceștia convingerile și acțiunile pozitive.

Preotul englez Sydney Smith a scris, în 1807: „Mare parte din viață am fost sărac și mi-am purtat crucea cu demnitate, ca majoritatea oamenilor, de altfel. Dar pot spune liniștit că sunt bucuros de fiecare centimă pe care am agonisit-o."

W. Somerset Maugham a fost medic, romancier, nuvelist și dramaturg. Operele sale, inclusiv *Of Human Bondage* și *The Razor's Edge*, au avut un mare succes încă din timpul vieții sale, încheiate la vârsta de 91 de ani. Artistul a devenit foarte bogat și, pe măsură ce aduna tot mai mulți bani, a descoperit că ajunsese să scrie mai bine și mai repede. În autobiografia sa, Maugham spunea: „Am descoperit că banii erau ca un al șaselea simț, fără de care celelalte cinci nu mă ajutau să înțeleg mare lucru."

Banii dau un sentiment reconfortant. Astfel, contribuiți cu toții la progresul societății într-o manieră demnă de admirat, cu toată inima, și vă puteți spori considerabil veniturile. Dacă îți place ceea ce faci și pui suflet, câștigul este garantat. Pentru părintele Conwell, banii aveau rolul de a face ceva bun pentru oameni. Pentru Solomon, banii erau calea spre putere. Pentru părintele Smith, banii reprezentau împlinirea personală. Pentru Maugham, banii erau un stimulent pentru creativitate. Cert este că banii, folosiți cu discernământ, ne pot spori oportunitățile de a schimba în bine viețile noastre și pe ale altora.

Biblia ne spune că „săracul este veșnic cu noi", iar noi știm că asta este adevărat până și în cazul națiunilor prospere. Cât privește statutul lor, unii oameni au conștiința sărăciei lor, ceea ce nu face decât să le alimenteze starea jalnică de spirit. Iar asta se poate schimba, în primul rând numai prin adoptarea unei atitudini pozitive, deschise. Pasul următor este implicarea într-o acțiune eficientă, care să-i propulseze la un alt nivel de gândire și la un alt nivel financiar. În general, întreprinzătorii independenți și perseverenți au dovedit un potențial nesfârșit de a face bani — bani grei.

Națiunile capitaliste prospere reprezintă doar un procent scăzut din populația globală, și cu toate acestea dețin peste jumătate din masa monetară mondială și mai bine de trei sferturi din industria automobilelor. Călcăm pe diamante. Mâncarea se găsește din belșug și, în ochii celorlalți, capitaliștii par că „stau la masă cu regii", după cum spunea regele Solomon.

Dar ce îl determină pe om să caute bunăstarea? Dr. James A. Knight, doctor în medicină și psihiatru celebru, insistă pe aceeași întrebare: „Ce înseamnă banii pentru omul modern? El câștigă, cheltuiește, economisește. Ajunge să-și dea chiar viața pentru ei; uneori [din

nefericire] ucide pentru ei. De unde legătura [aparentă] între om și acest lucru fără viață, care poate fi folosit în [scopuri] atât creatoare, cât și distructive, și care face din prinț cerșetor și din vagabond baron? Citim zilnic despre donații caritabile, jafuri bancare, averi moștenite, [bani] găsiți în căptușeala unei vechi saltele și ne întrebăm ce trăsături de personalitate, probleme psihologice și atitudini dezvăluie acești bani".

Dr. Knight oferă ulterior și răspunsul la întrebarea de mai sus. El susține că: „Scopul originar și primar nu este îmbogățirea, ci dobândirea puterii și a respectului comunității ori a respectului de sine. În societatea noastră, puterea și respectul implică posesia de bani; astfel, nevoia de putere și respect se transformă în nevoie de îmbogățire."

Totuși, lucrurile sunt mai complicate de atât. Pentru ca oamenii să iasă din cotidian, din mediocritatea sumbră a unui angajat obișnuit, ei au nevoie de mai mulți bani. Cum își pot vedea visurile împlinite? Cum pot scăpa de povara datoriilor și de rutina unui trai la limita subzistenței? Cum se pot angaja în activități antrenante, utile, complexe, care să-i recompenseze proporțional cu energia consumată?

Răspunsul se găsește în atitudinea pozitivă asupra muncii caracteristică unui întreprinzător activ, care nu este legat de restricții salariale, ci este gata să se dedice unui proiect motivant, profitabil. Când se declanșează un astfel de scenariu, în care oameni asemănători fac parteneriate independente, dacă se poate spune astfel, experiența productivității este dusă la un nivel cu totul nou. Cei destul de norocoși să facă parte dintr-o organizație ca aceasta și să se afle în rețea cu alții sunt cu adevărat binecuvântați.

Întreprinzătorul nu renunță la modestie când vine vorba de independența financiară. El dă tot ce are mai bun pentru a câștiga cât mai mult, asta pentru că banii aduc siguranță, influență, oportunități și lux. Ca să-l citățm pe dr. Knight, „banii sunt o medalie primită pentru realizările din întreaga viață" și sunt de mare ajutor în orice ne propunem să facem.

Odată, F. Scott Fitzgerald și Ernest Hemingway au mers împreună la o serată cu invitați dintre oamenii cu influență. Fitzgerald și-a plimbat privirea prin încăpere, descoperind piese de mobilier și picturi de un rafinament deosebit și invitați îmbrăcați cu gust. „Hemingway", a șoptit el, „cei bogați nu sunt ca noi. Sunt, parcă, alți oameni." Interlocutorul său a dat paharul peste cap, l-a pus pe tăviță și a răspuns: „Știu prietene. Sunt banii la mijloc."

Hemingway a spus un mare adevăr. Oamenii înstăriți *sunt* diferiți prin faptul că pot călători mai mult, pot cumpăra mai mult, pot deține mai multe, se pot distra mai mult, pot controla mai multe lucruri și au mai multe de spus. Și totul pentru că „sunt banii la mijloc". Ei au mijloacele pentru a face asta. Banii le oferă mai multe opțiuni.

Bătrânul Tevye din celebra piesă *Scripcarul pe acoperiș* cântă o melodie intitulată „Dacă eram bogat". El visează cum și-ar fi petrecut toată ziua în sinagogă cu ochii în tomuri prăfuite, dacă ar fi fost bogat. Cât de curând, crede el, oamenii ar veni la el pentru sfaturi și pentru a le împărtăși propria viziune asupra lumii, purtându-i cuvintele pretutindeni. Cât de minunat ar fi totul... dacă ar fi bogat.

Desigur, la fel ca Tevye, cu toții visăm la bunăstare. Și nu e nimic greșit în asta. Când ne imaginăm lucruri grandioase, ridicăm ștacheta. Fără aceste viziuni sunt

slabe speranțe pentru o viață mai bună. Însă nu este suficient să visezi la ceva. Acesta este numai punctul de pornire. Numai o atitudine pozitivă față de munca noastră ne poate ajuta să ne apropiem de atingerea visului.

Un antreprenor activ este în permanență conștient de o regulă de bază a compensației: oamenii sunt plătiți în funcție de valoarea locului de muncă, și nu în funcție de valoarea personală. Societatea le acordă anumitor ocupații mai mult credit, în funcție de nivelul de educație, gradul de responsabilitate sau capacitatea de influență. Dar asta nu înseamnă că o ocupație este mai onorabilă decât alta pentru simplul fapt că este mai bine plătită. Fiecare are rolul lui și este foarte important să ne placă ceea ce facem.

Oricum, dacă vreți să câștigați mai mulți bani, aveți o serie de opțiuni. În primul rând, întotdeauna puteți lucra mai mult decât o faceți în prezent. Dar dacă munciți în baza unui contract salarial, puteți lucra zi și noapte, câștigul va rămâne același. Sigur, mai sunt măririle și promovările, dar odată cu ele crește și răspunderea și riscați să deveniți „proprietatea" șefilor! Ați mai putea să vă eficientizați munca, să urmați cursuri alternative într-un domeniu mai bine plătit sau să interacționați cu alte persoane, mai influente. Opțiunea de pe urmă se bucură de cele mai bune rezultate.

Pentru a câștiga mai mult trebuie să muncim mai mult și să ne dorim cu adevărat să dăm lovitura. E nevoie de un efort susținut de educare constantă, prin citit, studiat, ascultat și privit atent; e nevoie de timp suplimentar pentru planificare și pregătire; și este nevoie de săptămâni, luni și ani de dezvoltare personală și profesională continuă. Aceia care muncesc susținut și iubesc ceea ce fac vor ajunge la statutul de antreprenori plini de succes.

Și punând bazele unei afaceri solide pot atinge un grad de fericire inimaginabil.

Beneficiile pe care le poate aduce o atitudine pozitivă asupra muncii

În zilele noastre, sunt mai numeroși cei care urmează liderul decât liderii înșiși. Antreprenorul se distinge, el fiind un lider. El este deschizător de drumuri pentru alții. Limitările în muncă precum salariul sau programul de 40 de ore pe săptămână nu încap în discuție, pentru că sunt total nepractice. Antreprenorul activ are nevoie de libertate, pentru a lucra cât de mult și de intens alege să o facă.

Unul dintre beneficiile incontestabile de care se bucură antreprenorii foarte activi, care reușesc să pună pe picioare o afacere de succes, este posibilitatea de a acumula bani. Cu toate că se tot vorbește despre așa-zisul caracter malefic al banilor, obținerea unei situații financiare bune este ceva onorabil și demn de apreciere. Persoana independentă din punct de vedere financiar nu poate deveni o povară pentru societate și, în același timp, oferă ajutor și sprijin celor bolnavi, celor lipsiți de educație și vârstnicilor. Antreprenorul gravitează în jurul propriei afaceri, și asta pentru că are oportunități nelimitate de a munci, de a produce, de a obține rezultate și de reuși în viață. Cum spunea și Jonas Salk, cel care a descoperit vaccinul împotriva poliomielitei, „cred că cea mai mare răsplată pentru a face ceva este oportunitatea de a face mai mult".

Un exemplu minunat de om întreprinzător cu o atitudine pozitivă față de munca sa este Lance Armstrong, ciclistul care a sfidat cancerul. În august, 2004, el a câștigat al șaselea Tur al Franței consecutiv (o cursă extenuantă de trei săptămâni pe cuprinsul întregii Franțe) — realizare

fără precedent în istorie. Când a fost intervievat, el a declarat că nu practică acest sport nici pentru faimă nici pentru bani, ci pentru simplul fapt că iubește toate sporturile! Și asta l-a motivat să dea tot ce avea mai bun, iar rezultatul a fost că a devenit celebru și bogat. Îi place la nebunie să muncească. Și, după spusele mamei lui, Linda, „Lance nu a ajuns unde este stând tolănit pe canapea și mâncând chipsuri toată ziua".

Cealaltă recompensă incontestabilă rezervată celor întreprinzători rezidă în ceea ce devin ei pe parcurs. Trecând peste toate piedicile în drumul către atingerea independenței financiare, ei își îmbogățesc experiența și se transformă în oameni mai buni. Fiind mai ocupați, își creează mai multe relații, experimentează mai mult și devin mai înțelepți. Învață mai multe despre ceilalți și despre ei înșiși pe măsură ce evoluează și își exploatează la maxim potențialul. Ca să-l citățm pe John Ruskin, „cea mai mare răsplată pentru truda cuiva nu este ceea ce obține, ci ceea ce devine prin ea."

Cea mai mare răsplată pentru truda cuiva nu este ceea ce obține, ci ceea ce devine.

John Ruskin

Știți cu adevărat cine sunteți și ce potențial incredibil stă ascuns în fiecare? Cu toții suntem speciali, entități individualizate, capabile de realizări admirabile. Iar de vreme ce ne-am născut cu daruri ca potențialul și aspirația, suntem obligați să ni le descoperim și să le cultivăm. A te cunoaște înseamnă a-ți descoperi aspirațiile și a-ți urma visurile.

Dennis E. Hensley

3

Cunoaște-te pe tine însuți

Oamenii care se ghidează după un plan, descoperă, pe măsură ce îl pun în aplicare, cine sunt cu adevărat.

DENNIS E. HENSLEY

În primul capitol, v-am spus câte ceva despre mine. Asemenea vouă, am experiență și cunoștințe în anumite domenii, în timp ce în altele am mai puțină sau deloc. Din fericire, nu trebuie să ai un anumit dar sau talent ca să poți fi cu adevărat bun la ceva. Este pur și simplu o chestiune de dorință, după cum explică Bruce Garrabrandt atât de bine în cartea sa *The Power of Having Desire*. Chiar puteți face orice doriți, dacă vă doriți cu adevărat!

Ideea pe care vreau să v-o transmit prin aceste rânduri este că eu știu *cine* și *ce* sunt. Deși mă aflu într-un proces continuu de învățare, disciplinare și autoprovocare, mă simt bine în pielea mea și trăiesc o viață pe care mi-am ales-o singur și pe care o ador. Și voi puteți face la fel. Merită să îți stabilești propria identitate și să trăiești apoi în armonie cu ea. Marile minți din toate timpurile ne sfătuiesc să facem tocmai acest lucru. Socrate și-a învățat ucenicii: „Cunoașteți-vă pe voi înșivă", iar Shakespeare scria, în Hamlet: „Mai presus de orice, fii sincer față de tine însuți."

Oamenii se află, însă, în diferite ipostaze și au gusturi, sentimente și opinii diferite. A învăța să te cunoști pe tine însuți poate fi o adevărată provocare. Robert Louis Stevenson a descris natura dublă a omului în romanul său, *Straniul caz al doctorului Jekyll și al domnului Hyde;* era teribil. În *Chemarea străbunilor*, Jack London a permis instinctelor primitive să se trezească în trupul unui câine domesticit, care a devenit astfel sălbatic și fioros. London notează în jurnalele sale că animalul era folosit ca o metaforă pentru om, care, deși domesticit, revine din când în când la comportamentul sălbatic primitiv.

Chiar dacă ne oferă perspective hiperbolizate, uneori chiar exagerate, ale anumitor aspecte ale vieții, scriitorii ne ajută să devenim conștienți de potențialul naturii umane (spre bine sau spre rău). Ei se așteaptă să acționăm cu grijă, cu înțelepciune, într-un mod adecvat și util în fiecare situație. Din nefericire, așteptările lor depășesc adesea ceea ce oamenii sunt dispuși să ofere. Acest lucru nu se întâmplă însă și atunci când avem un plan viabil pentru a ne atinge potențialul maxim. Pe măsură ce ne punem planul în aplicare, descoperim cine suntem cu adevărat. Apoi, suntem gata să ne afirmăm cu încredere identitatea. Putem fi oameni cu un scop la fel de bine conturat ca al conducătorilor de mari companii; al celor care au un vis măreț și își conduc semenii spre împlinirea lui, ajutându-i să-și atingă *propriile* aspirații.

Ideea de bază rămâne neschimbată: pentru a avea succes, trebuie să știm mai întâi ce înseamnă succesul pentru noi și cum să-l atingem exploatându-ne potențialul într-un mod adecvat. Trebuie să ne cunoaștem pe noi înșine și să avem un vis măreț. Ne trebuie un motiv pentru care să luptăm, pentru că acesta ne conduce la acțiune și ne face să fim mai buni decât suntem.

O autoevaluare sinceră

Să discutăm acum despre anumite atitudini și tipuri de comportament la care oamenii au tendința să reacționeze negativ.

Atitudinile și tipurile de comportament la care oamenii reacționează adesea negativ, de la A la Z

Agresivitatea	Ezitarea	Nepăsarea
Altercația	Flecăreala	Ostentația
Apatia	Hărțuirea	Prostia
Blasfemia	Intimidarea	Răcnetele
Bombăneala	Ironia	Reticența
Disprețul	Înșelătoria	Somnolența
Egoismul	Întârzierea	Tânguirea
Excentricitatea	Morbiditatea	Xenofobia
Excesul de zel	Negativismul	

Pe care dintre aceste atitudini și tipuri de comportament le manifestați și voi? Aveți și altele? Luați o foaie de hârtie și scrieți-le.

Vă cunoașteți cu adevărat pe voi înșivă? Poate că s-ar cuveni să faceți cunoștință cu voi înșivă. Mergeți lângă o oglindă în mărime naturală și priviți-vă. Rămâneți o

vreme în fața ei. Priviți-vă cu atenție. Începeți de sus și examinați-vă cu atenție, centimetru cu centimetru. Aveți curajul de a vă risipi fanteziile. Dacă observați că linia părului se retrage sau că aveți un început de chelie nu-l acoperiți cu amintirea părului pe care îl aveați în liceu. Au trecut vremurile acelea. Astăzi arătați diferit. Dacă aveți chelie, recunoașteți acest lucru. Considerați-vă, cu onestitate, exact așa cum sunteți.

Continuați autoanaliza. Vedeți că v-au apărut pungi sub ochi, bărbie dublă sau triplă, că pielea gâtului vă este cutată, că linia taliei este bombată, că aveți haine demodate sau că aveți o ținută sărăcăcioasă? Dacă este așa, înseamnă că vedeți în același timp o persoană destul de sinceră încât să înfrunte realitatea și suficient de curajoasă încât să o schimbe. Cunosc sentimentul. M-am aflat și eu în această situație.

Acum este timpul pentru...

Clasificarea scopurilor și a atuurilor proprii

Iată niște exemple de scopuri personale. Luați o foaie de hârtie și ordonați-vă scopurile personale în funcție de priorități:

( ) Mai mult timp petrecut cu familia
( ) Îngrijirea sănătății și a corpului
( ) Mai multă îndrăzneală în viață
( ) Mai mult timp liber
( ) Un statut social mai bun
( ) Achitarea datoriilor
( ) Mai multe călătorii
( ) Mai multe realizări de ansamblu
( ) O influență personală mai mare
( ) Mai mulți bani
( ) Pensionarea la o vârstă cât mai tânără
( ) Independența financiară

Acum este timpul să notați și să ordonați scopurile în afaceri, în funcție de prioritatea lor. Iată câteva exemple:

( ) Creșterea productivității
( ) Creșterea venitului și mărirea bonusurilor
( ) Îmbunătățirea reputației
( ) Îmbunătățirea calităților de lider
( ) Îmbunătățirea relațiilor dintre clienți și asociați
( ) Extinderea domeniilor de interes
( ) Ușurarea muncii
( ) Îmbunătățirea abilităților de a lucra cu calculatorul
( ) Creșterea nivelului de educație și informare
( ) Creșterea vizibilității
( ) Consolidarea principiilor etice și generale
( ) Mai multă flexibilitate în fața obiecțiilor
( ) Mai multă recunoaștere pe plan profesional
( ) Expuneri mai numeroase și mai eficiente
( ) Mai multe rezerve financiare
( ) O gestionare mai bună a timpului, a resurselor de mediu, a activităților

Notați-vă și ordonați-vă aptitudinile personale pe care le folosiți în afaceri. Pot fi valabile și câteva dintre acestea:

( ) Abilitatea de a vorbi în public
( ) Cuantificarea rezultatelor
( ) Relaționarea cu oamenii
( ) Abilitatea de promovare a produselor, a serviciilor și a oportunităților
( ) Aspectul plăcut și îngrijit
( ) Experiența acumulată în ani de zile
( ) Cunoștințele/Educația
( ) Contactele
( ) Capacitatea de planificare atentă
( ) Energia inepuizabilă
( ) Monitorizarea progresului
( ) Simțul umorului
( ) Reputația
( ) Loialitatea față de afacere
( ) Cunoașterea produselor și serviciilor
( ) Abilitatea de a înlătura obiecțiile
( ) Spiritul de echipă
( ) Abilitățile de scriere
( ) Abilitățile de organizare
( ) Abilitățile de gestionare a timpului, a resurselor de mediu și a activităților
( ) Nivelul satisfăcător de înțelegere a tehnologiei

Întâlnirea cu propriul alter ego

Într-o zi, pe când aveam 25 de ani, am fost șocat când m-am privit în oglindă. De îndată ce m-am trezit de dimineață, am descoperit că partea stângă a feței îmi era complet deformată. Obrazul era lăsat; buzele erau și ele căzute; nara stângă devenise plată; ochiul stâng era larg deschis pentru că pleoapa paralizase și nu mai puteam clipi; aveam riduri pe partea dreaptă a frunții în timp ce partea stângă rămăsese neschimbată, netedă; până și partea stângă a limbii era amorțită. Nu puteam vorbi clar; nu puteam să mestec sau să beau apă fără să vărs pe jos. Eram în pragul nebuniei, ca să nu mai vorbesc de frică. Nu puteam să-mi imaginez decât că avusesem vreun fel de atac. M-am dus imediat la spital.

„Vestea bună este că nu ai avut niciun atac", mi-a spus doctorul. „Ai suferit o afecțiune a nervilor cunoscută ca paralizia Bell. Partea proastă este că fața ta va rămâne deformată timp de câteva săptămâni sau chiar luni. Și, cel mai probabil, nu îți vei reveni niciodată în totalitate."

Avea dreptate. După trei luni puteam să vorbesc și să mănânc perfect normal și amorțeala nu-mi mai afecta atât de mult limba, buzele și pleoapele.

Dar, în ciuda acestor reveniri, existau și semne ale degradării permanente. Zâmbetul meu devenise asimetric; nu mai puteam să-mi strâng buzele și să fluier; încă respiram greu prin partea stângă a nasului; și, cel mai rău, ochiul drept rămăsese căzut pe jumătate.

Întreaga situație mi se părea incredibilă. Mă uitam în oglindă și nu puteam să mă recunosc în imaginea reflectată. Cum de se întâmplase așa ceva? Aveam șase medalii de pe urma războiului din Vietnam și mă întorsesem acasă

efectiv fără nicio zgârietură. Cu toate acestea, iată că la 25 de ani, în liniștea proprului cămin, am suferit o afecțiune fizică iremediabilă. Culmea ironiei.

M-am izolat pentru o vreme. Stăteam acasă, îmi evitam prietenii vechi și refuzam invitațiile primite. Când eram nevoit să ies din casă purtam un plasture pe ochiul stâng, îmi trăgeam pălăria pe față și ridicam gulerul paltonului.

Adaptarea la noul eu — adevăratul eu, cel cu care aveam să trăiesc până la sfârșitul vieții — s-a petrecut cu încetul, la început. Aveam o părere proastă despre mine însumi; nu îmi vedeam decât înfățișarea exterioară; de aceea eram nemulțumit si deprimat.

Din fericire, prietenii mei nu uitaseră cine eram cu adevărat. Când am încetat să-i mai sun, au venit să mă caute. Când un vechi prieten mă revedea după mult timp, se arăta surprins dar cu siguranță nu și dezgustat sau deranjat de înfățișarea mea. După câteva întrebări tipice, ca „Te doare?" sau un comentariu precum „Și mătușa mea a pățit ceva asemănător odată", conversația continua firesc, ca și cum n-aș fi suferit niciodată de paralizie! Noua mea înfățișare nu afecta pe nimeni la fel de mult pe cât mă afecta pe mine, așa că era mai important ca niciodată să iau atitudinea potrivită. Prin urmare, am ajuns la...

Cele șapte maxime ale unei atitudini corecte

1. Adevărații învingători ajung la succes prin muncă onestă și asiduă.
2. Sunt puternic pentru că *sunt perceput* ca fiind puternic.
3. Îmi place munca mea pentru că _____

4. Nu există noroc; există doar muncă asiduă care mă pregătește pentru întâmpinarea oportunităților.
5. Sunt admirat pentru că am o reputație de om care face ce spune, iar rezultatele muncii mele denotă productivitate.
6. Sunt prea ocupat să-i ajut pe ceilalți și să-mi ating propriile scopuri, pentru a mă limita la lucruri neimportante.
7. Îmi păstrez mintea deschisă pentru că sunt mereu dornic să învăț lucruri noi și, în același timp, să trec la următorul nivel.

Cu ajutorul sprijinului binevoitor și necondiționat al prietenilor mei, am început să realizez că sufeream din cauza șocului. Nu era vorba că nu eram destul de puternic să accept schimbările suferite de înfățișarea mea sau că eram prea vanitos, mândru, speriat sau naiv pentru a mă adapta noilor circumstanțe. Doar că nu avusesem destul timp să mă pregătesc pentru această situație nouă și extrem de solicitantă. Fusesem luat complet pe nepregătite, cu garda jos. Și reacționasem mai degrabă instinctiv decât rațional. Mă lăsasem controlat de atitudinea mea în loc să fiu eu cel care o controlează!

După ce m-am străduit să înțeleg că paralizia facială nu-mi schimbase și latura interioară, am decis să tratez provocarea bolii mele cu aceeași forță și intensitate cu care tratasem toate provocările vieții mele de până atunci. Și am început prin a mă uita în oglindă.

Când m-am uitat în oglindă de data aceasta, nu am mai văzut un contur imaginar, cosmetizat, al celui care fusesem odată sau al celui care speram să redevin, în mod miraculos. M-am privit pe mine însumi, plin de încredere, mi-am oferit cel mai bun zâmbet asimetric pe care-l

puteam da și mi-am zis: „În regulă, nu voi fi niciodată model sau star de cinema. Nu e nici pe departe sfârșitul lumii, nu-i așa? Nimic mai adevărat. Așa că o să pornesc de la ideea asta."

Din acel moment, am devenit mai puternic cu fiecare zi. Am devenit mai puternic din punct de vedere fizic, folosind un vibrator special pentru stimularea mușchilor faciali, exersând pronunția separată a cuvintelor (în ciuda dificultăților impuse de buze și nas) și ținând, în schimb, capul sus. Din punct de vedere spiritual, am devenit mai puternic petrecându-mi mai mult timp în rugăciune. Am devenit mai puternic și din punct de vedere mental, după ce m-am înscris la un doctorat în limba engleză și mi-am dezvoltat și cariera de scriitor.

Acum, după mai mult de 30 de ani, m-am obișnuit cu noul eu în asemenea măsură încât atunci când cineva întreabă „Auzi, ce ai pățit la ochi?" la vreun curs, sunt la fel de surprins ca oricine altcineva din încăpere.

Confruntarea cu realitatea și faptul că am învățat s-o accept mi-a reînnoit încrederea în mine, forța vitală, sensul și scopul în viață. Ca să vă spun adevărul, trebuie să recunosc că atacul de paralizie Bell a fost unul dintre cele mai benefice obstacole de care am avut parte, oricât de paradoxal ar părea ce spun.

Comunicarea corectă — *folosiți-vă de ea ca să avansați*

Este un fapt dovedit că oamenii care sunt buni oratori avansează mai repede în carieră sau în afaceri. Iată niște idei pentru îmbunătățirea discursului:

- Păstrați un limbaj inofensiv — evitați să arătați că sunteți profani și să folosiți argoul.

- Îmbogățiți-vă cu regularitate vocabularul.
- Formulați propozițiile până la capăt.
- Pronunțați cuvintele clar și corect.
- Dezvoltați-vă un ton plăcut.
- Fiți expliciți și concisi în exprimare.

Latura emoțională

Trebuie să fim conștienți de faptul că în anumite situații putem reacționa nepotrivit, pentru a putea fi capabili să ne schimbăm reacțiile cu unele mai sănătoase. Altfel, riscăm să ne trezim într-un montagne russe emoțional. Pentru a ne câștiga stabilitatea emoțională și a obține controlul asupra atitudinilor și asupra vieții noastre, trebuie să cunoaștem factorii interni și externi care ne determină anumite reacții emoționale. Întrebați-vă de ce reacționați neadecvat, atunci când o faceți. Așezați-vă în liniște, gândiți-vă la următoarele 10 întrebări și scrieți cât mai multe răspunsuri pentru fiecare în parte. După aceea, puneți-vă întrebarea: „Acum, că îmi cunosc aceste reacții emoționale, cum pot face să le folosesc într-un mod constructiv sau să le controlez?" Notați și răspunsurile care vă vin în minte la această întrebare.

1. Care sunt lucrurile care mă fac să devin nervos?
2. Când am râs ultima dată cu poftă?
3. Îmi e rușine să plâng? De ce?
4. Atunci când sunt frustrat sau grăbit, mă exprim în continuare clar?
5. Ce situații consider că sunt stresante?
6. Sunt, în general, pesimist sau optimist?
7. Ce mă determină să îmi pierd răbdarea?

8. Am vreun tic nervos, cum ar fi rosul unghiilor?
9. În ce situații mă simt sigur/nesigur pe mine? De ce?
10. Când am avut insomnie ultima dată? Din ce cauză?

Să aveți în vedere următorul lucru: a fost nevoie să mă afund într-o concentrație mintală continuă asupra unui scop pozitiv, ca să nu mă cufund în propria mea nefericire. Prin urmare, m-am întors la studii. Astăzi am un doctorat în limba engleză. Nevoia de a petrece ore întregi reabilitându-mi capacitatea de a vorbi și exersând oratoria m-au ajutat să îmi dezvolt aptitudini solide de a vorbi în public. Rezultatul este că vorbesc de ani de zile la întâlniri, în cadrul universităților, la conferințe și la întruniri de afaceri, precum și că predau numeroase cursuri la Universitatea Taylor, în fiecare semestru.

Aș putea să invoc multe alte beneficii dobândite în urma acestei experiențe, dar să ajungi să te cunoști pe tine însuți — oricât de mare ar fi provocarea — este unul dintre cele mai mari beneficii pe care le poți avea în viață.

Transformarea negativului în pozitiv

Fii deschis la posibilitatea de a descoperi aspecte personale negative. Realitatea dură poate fi una benefică atunci când ești hotărât să dai vieții o turnură pozitivă. Știați că, în limba japoneză, simbolul pentru cuvântul „obstacol" este același cu cel care semnifică „oportunitate"? Chiar așa este. Și la fel se întâmplă și în viață. Totul ține de perspectivă. Coșul acela cu mere terciuite este doar o mizerie de nedescris sau descoperirea sucului de mere? Bucata aceea de geam afumat reprezintă doar o fereastră cu care nu se mai poate face nimic sau descoperirea

ochelarilor de soare? Totul depinde de modul în care percepem lucrurile ivite pe parcursul vieții noastre.

Am doi buni prieteni, pe nume Don și Sandy, mereu în căutarea aspectului pozitiv al tuturor întâmplărilor din viața lor de cuplu. Atunci când, într-o zi, a apărut o adâncitură de pământ pe peluză, vecinii lor au spus că e mare păcat. Totuși, Don nu a fost de acord cu ei. Gaura i-a dat ideea grozavă de a scăpa de surplusul de apă acumulat în curtea sa! Atunci când Sandy aproape că a dat foc la casă pentru că a uitat să închidă cuptorul după ce a gătit hamburgeri, i-a venit ideea de a se ocupa cu gătitul în cadrul afacerii cu înghețată pe care o deține în prezent împreună cu Don. Ei și-au cumpărat echipamentul necesar, și-au lărgit oferta culinară și au dublat afacerea în decurs de câteva luni. Acest cuplu fericit caută oportunitatea pe care o oferă orice obstacol.

Automotivarea

> *Un motiv este o nevoie resimțită care îndeamnă un individ la acțiune. Este speranța sau alt tip de forță care îl împinge pe acesta să obțină rezultate concrete.*
>
> W. CLEMENT STONE

Iată șapte elemente-cheie care transformă inerția în acțiune:

1. Deveniți conștienți de adevăratele voastre dorințe.
2. Lăsați-vă antrenați și motivați de ele, pentru a le transforma în realitate.
3. Dezvoltați-vă disciplina personală urmându-le pas cu pas.

4. Sporiți-vă entuziasmul și optimismul legate de fiecare realizare din cursul unei zile. Arătați-vă aprecierea de fiecare dată când primiți ajutor de la cineva.
5. Priviți provocările ca pe niște oportunități și fiți receptivi la posibilitățile pe care le deschid în fața voastră.
6. Sporiți-vă încrederea în sine prin acumularea de cunoștințe din domeniul propriu de activitate.
7. Concentrați-vă pe procesul de transformare în persoana care ați visat să deveniți.

Alcătuiți o listă cu lucrurile pe care trebuie să le faceți sau să le îmbunătățiți, pentru a lua atitudine. Țineți-o aproape.

Reconceptualizarea

Când vine vorba de percepția propriului nostru potențial, mulți dintre noi ar face bine să ia lecții de la experții în marketing.

De fiecare dată când un consultant de marketing trebuie să ofere soluții eficiente la debutul unei afaceri, primul lucru pe care îl face este să reconceptualizeze afacerea. El nu propune schimbarea fundamentală a afacerii, ci a modului în care clienții și ceilalți oameni implicați o percep.

Acum, să ne gândim fiecare la modul în care apărem în fața celorlalți. Ce ar trebui schimbat, începând chiar de săptămâna aceasta? Uitați-vă la lista care urmează și răspundeți la fiecare întrebare cu „da" sau „nu". Notați schimbările pe care credeți că ar trebui să le faceți și cum anume ar trebui să acționați în acest sens.

Lista cu elementele componente ale înfățișării noastre

Întrebare	Da	Nu	Schimbări necesare/ Următorul pas
Am părul spălat, aranjat, buclat (după caz) și pieptănat sau periat?			
Sunt ochelarii mei măcar cât de cât moderni?			
Am dantura cât se poate de curată, albă și bine întreținută?			
Este respirația mea agreabilă pentru ceilalți?			
Zâmbesc destul de des?			
Am greutatea adecvată?			
Sunt spălat și bărbierit (după caz)?			
Am hainele curate, călcate și rezonabile, în raport cu moda?			
Sunt pantofii mei reparați și curățați/lustruiți?			
Am o ținută dreaptă?			
Sunt unghiile mele curățate, pilite și lăcuite (după caz)?			
Igiena personală e satisfăcătoare?			
Am bijuterii curate și drăguțe, dar nu țipătoare și pretențioase?			
Arată servieta mea adecvat pentru mediul profesional în care mă aflu și este ea bine întreținută, pe dinafară și pe dinăuntru?			
Am întotdeauna la mine cărțile de vizită?			

Așa este! Înfățișarea poate face diferența. De exemplu, într-un oraș pot fi pe piață șapte *dealeri* de mașini la mâna a doua, dar numai unul singur care vinde „mașini rulate"... și probabil că cel din urmă va atrage cei mai mulți clienți noi. Într-un oraș pot fi 20 de magazine de optică, dar numai un „centru de prevenire a afecțiunilor oculare"... și aceasta din urmă va deține cea mai mare parte din afacerile ce au tinerii ca țintă. Afacerile pot fi, în esență, aceleași; numai că cele mai de succes și-au reconceptualizat imaginea și au scos-o în evidență.

Și voi puteți face același lucru! Puteți reconceptualiza „vârstă înaintată" prin „maturitate deplină"? „Inaccesibil" prin „pe culmile succesului"? Puteți înlocui „tinerețe și lipsă de experiență" cu „entuziasm și deschidere"? Ar putea deveni „educația insuficientă" o „învățare continuă"? Se poate transforma „tânăr cu caș la gură" în „cel mai nou protejat"?

Desigur! Desigur! Desigur!

Totul e să mergem la oglindă și să ne privim altfel. Vedeți imaginea pe care o văd și ceilalți, descoperiți-vă punctele forte și scoateți-le în evidență, recunoașteți-vă slăbiciunile și depășiți-le. Dacă nu sunteți mulțumiți de calitatea muncii voastre în prezent, începeți să munciți mai bine. Dacă nu vă place imaginea pe care o aveți, reconceptualizați-vă și proiectați-vă o nouă înfățișare. Toate acestea înseamnă să fiți o persoană întreprinzătoare.

De-a lungul acestui capitol ați întâlnit chestionare, îndrumări, liste cu idei și vi s-a sugerat să răspundeți la ele *în scris*. Păstrați răspunsurile într-un dosar special și reveniți la ele o dată pe lună. Observați modificările. Observați cum vă schimbați, vă maturizați și evoluați. Notați progresul pentru toate obiectivele personale pe care le-ați reconceptualizat. Testați-vă la fiecare șase luni

pentru a descoperi schimbările în ceea ce privește nevoile, opiniile și scopurile voastre. Pe scurt, păstrați legătura îndeaproape cu voi înșivă. Aceasta este condiția necesară pentru a crea conexiuni cu alții și a-i putea ajuta prin intermediul produselor, serviciilor sau oportunităților pe care le oferiți. Dacă vă împotmoliți în procesul de a deveni un antreprenor cu o atitudine pozitivă față de munca lui, cereți ajutor de la oamenii care au ajuns acolo unde și-au dorit.

Eul ascuns

În ciuda faptului că le spuneți prietenilor că „sunteți născuți pentru a mânca numai caviar", ați putea să vă alegeți, de fapt, cu „praful de pe tobă". Oricum ar sta lucrurile, puteți fi niște persoane fericite, pline de veselie și optimism. Răspundeți la următoarele 10 întrebări. Ajungeți să vă gândiți și la alte variante de existență? Dacă da, ce spun ele despre cum sunteți în realitate, despre dorințele voastre și despre cum trebuie să procedați pentru a obține ceea ce vă doriți?

1. Ce aș face, dacă toate problemele mele de timp și de bani s-ar rezolva? Ce dorințe ascunse s-ar putea să ignor în prezent? Cu cine aș petrece mai mult timp? Unde m-aș duce mai întâi? Ce mi-aș cumpăra?
2. Care este următorul pas spre transformarea în realitate a scopurilor și a viselor mele?
3. Cât de fericit sunt, cu adevărat, în legătură cu locul meu de muncă?
4. Cum s-ar putea să îmi pun piedici de unul singur și de ce? Ce scuze e posibil să inventez?

5. Cum aș putea să-mi induc un simț al acțiunii imediate care să mă facă să iau atitudine? Realizez, oare, că nu voi trăi veșnic și că orice motiv de amânare pe care îl invoc îmi întârzie obținerea vieții după care tânjesc?
6. Ce casete, CD-uri, filme, DVD-uri m-ar putea ajuta?
7. Ce cărți optimiste, motivaționale și de încurajare ar trebui să citesc pentru a dobândi o atitudine pozitivă față de munca mea?
8. Ce aptitudini și ce atitudini folositoare am deja?
9. La ce sesiuni de instruire, seminarii, întruniri, întâlniri de afaceri, târguri și alte adunări și reuniuni educative ar trebui să merg?
10. Îmi iau întotdeauna notițe, pun întotdeauna întrebări și afișez o atitudine deschisă, de om interesat să învețe? În caz contrar, ce trebuie să fac pentru a începe să-mi dezvolt o astfel de atitudine?

Știți cu adevărat cine sunteți și ce potențial incredibil stă ascuns în voi? Iată o temă splendidă de meditație. Cu toții suntem speciali, suntem entități individualizate, capabile de realizări admirabile. Iar de vreme ce ne-am născut cu daruri ca potențialul și aspirațiile, suntem obligați să ni le descoperim și să le cultivăm. *A te cunoaște pe tine însuți* înseamnă a-ți descoperi aspirațiile și a-ți urma visurile.

De îndată ce veți începe să alocați mai mult timp priorităților, veți realiza că nu vă va mai rămâne timp pentru activitățile cu care altădată vă umpleați timpul. Majoritatea acelora erau simple modalități de a amâna ce este cu adevărat important, unele nemeritând să fie făcute deloc.

Dennis E. Hensley

4

Afirmați-vă și fiți un model pentru alții — munciți cu cap, nu ca niște roboți

De fiecare dată când arătați cuiva cum se face un lucru și reușiți să-i treziți interesul, scăpați voi de acea activitate și vă puteți concentra mai bine asupra creșterii propriului nivel de productivitate.

DENNIS E. HENSLEY

Există o glumă veche, ce se potrivește perfect cu viziunea multora asupra valorificării propriului timp liber, în încercarea de a-și împlini cu înțelepciune destinul. Un om trecea cu mașina pe lângă o livadă cu meri, când a zărit un fermier ridicându-și purcelușii, pe rând, până în dreptul ramurilor pentru a putea ajunge la mere. Omul a oprit mașina, a coborât și a intrat în vorbă cu fermierul. „Sper că nu deranjez, dar nu credeți că asta mănâncă prea mult timp?" Fermierul l-a privit, a dat din umeri și a spus: „Păi și? Ce înseamnă timpul pentru un porc?"

Deși absurdul cazului de față este incontestabil, ne întâlnim frecvent cu situații similiare în activitățile noastre cotidiene, chiar dacă acestea nu sunt atât de evidente. Iar asta îl determină pe creatorul de valoare să-și analizeze gestionarea timpului/activităților. Oricât de mult ți-ai dori să devii mai optimist, dacă munca pe care o întreprinzi este ciclică și nu înregistrează progres, nu vei

ajunge nicăieri. Asmenea exemple negative pot fi întâlnite în cazul multor societăți, iar rezultatul este o viață de monotonie și frustrare — condiții minime de subzistență, în cel mai bun caz.

Capitolul de față vă poate ajuta să vă evaluați modul de valorificare a propriului timp. Veți descoperi pașii de bază pentru a vă exploata mai eficient potențialul. Pentru început, haideți să vedem ce direcție aveți în viață și cum reușiți să-i inspirați pe alții.

Afirmați-vă și fiți un model pentru alții — *unde vă situați?*

Încercuiți „da" sau „nu" pentru întrebările de mai jos. Vi se întâmplă să...

1. Începeți ziua sau seara planificând și notând ce trebuie să faceți pentru a vă apropia de realizarea visurilor și aspirațiilor personale? **Da Nu**
2. Analizați un proiect înainte de a vă apuca efectiv de treabă? **Da Nu**
3. Definitivați sarcinile de lucru, dând tot ce aveți mai bun, fără să le lăsați neterminate? **Da Nu**
4. Abordați sarcinile mai importante la început, chiar dacă acestea prezintă un grad mai ridicat de dificultate? **Da Nu**
5. Inspirați și încurajați persoanele din jurul vostru să-și realizeze visurile, aspirațiile și să atingă succesul? **Da Nu**
6. Fiți un model pentru alții, ajutându-i să își utilizeze potențialul dincolo de succesele anterioare? **Da Nu**

7. Spuneți „nu" unui proiect care v-ar da peste cap prioritățile? **Da Nu**
8. Folosiți un aparat sau un computer nou, dacă își dovedește eficiența? **Da Nu**
9. Dați randament mai bun inspirându-i pe alții să ia atitudine, în loc să lase totul în seama voastră? **Da Nu**
10. Căutați frecvent noi modalități de realizare a visurilor și aspirațiilor personale? **Da Nu**
11. Fiți o persoană deschisă, nu să faceți lucrurile după dogma tradițională? **Da Nu**
12. Vă redirecționați atenția după un insucces, spre, să zicem, proiecte care vă atrag într-o măsură prea mică ori pe care știți că nu le veți finaliza? **Da Nu**
13. Îi învățați pe alții, în primul rând, cum să atingă obiective pe termen scurt, pentru a căpăta mai multă încredere în propria persoană? **Da Nu**
14. Acționați în baza planificării preventive, nu să așteptați pasivi debutul unei crize? **Da Nu**
15. Îi puneți pe ceilalți pe primul loc, ocupându-vă de problemele asociaților și ale clienților cât de repede și de prompt cu putință? **Da Nu**
16. Vă simțiți atât de absorbit de muncă încât să refuzați să socializați, în persoană sau prin intermediul telefonului, cu prietenii ori familia? **Da Nu**
17. Evitați a fi deranjat, în momentele de eficiență maximă, de lucruri ca: ziare, reviste, televizor, prieteni, hobby-uri, sport, jocuri pe computer, mesaje electronice, corespondență și alte activități neproductive? **Da Nu**

18. Vă comasați sarcinile de lucru, în loc să le tratați individual? **Da Nu**
19. Solicitați asistența liderului sau mentorului vostru, în vederea identificării de noi metode pentru consolidarea statutului de creator de valoare? **Da Nu**
20. Vă concentrați întotdeauna asupra valorificării maxime a fiecărui minut și îi îndemnați și pe alții să facă la fel? **Da Nu**

Pentru a vă contura propriul profil, numărați răspunsurile de „da" și „nu". Dacă mai mult de jumătate dintre răspunsuri sunt negative, înseamnă că vă irosiți timpul și nu sunteți destul de productivi și de eficienți pentru a-i inspira pe alții. Dacă aveți între 5 și 10 răspunsuri negative, trebuie să vă îmbunătățiți capacitatea de a vă conduce pe sine și pe alții. Dacă ați înregistrat mai mult de 15 răspunsuri negative, înseamnă că trebuie să vă restabiliți prioritățile și să puneți mai mare accent pe ele.

Răspunsuri reflexe

Deși este adevărat că toată lumea are la dispoziție același număr de ore pe zi, același număr de zile pe săptămână, același număr de săptămâni pe lună și așa mai departe, la fel de adevărat este și că nu există doi oameni care să aibă aceeași viziune asupra timpului de care dispun. Ceasurile, agendele, termenele-limită, calendarele și cărțile de istorie asociază emoții diferite cu persoane diferite.

Majoritatea acestor emoții sunt răspunsuri reflexe, formate în conștientul și în subconștientul indivizilor, în urma unor experiențe diverse și a modului în care acestea au fost percepute. O experiență pozitivă, repetată cu

regularitate, se va transforma cu timpul într-o atitudine pozitivă. Dimpotrivă, o experiență negativă, repetată și ea cu regularitate, poate duce la o atitudine negativă, mai ales dacă persoana respectivă nu a înțeles că întotdeauna există și o latură bună a unei așa-zise experiențe negative. De exemplu, o companie importantă a schimbat recent ziua de salariu, din vineri în luni. Angajații au renunțat să mai spună: „Slavă Domnului că e vineri!" În plus, rata de absenteism din ziua de luni s-a redus cu până la 30%. Oamenii soseau la muncă zâmbitori, nu încruntați, bombănind și oftând ca înainte.

Știind toate astea, v-ați propus vreodată să vă explicați propria percepție asupra timpului? Încercați un test simplu de analiză. Ce emoții vă trezește fiecare dintre aceste cuvinte: *târziu... muncă... presiune... termen-limită... întreruperi... amânare... tergiversare... cursă... așteptare... cronometru... pontator... start... stop... program?*

Probabil, veți descoperi că reacțiile personale la termenii legați de timp variază considerabil. Este ceva firesc, chiar și printre cei cu locuri de muncă sau afaceri, agende și vieți sociale similare.

Pentru cineva care urăște să meargă la muncă, așa cum se întâmplă cu doi din trei oameni, zgomotul produs de alarma ceasului este unul de nesuportat. Acesta anunță debutul unei noi zile plictisitoare sau stresante, din timpul care a mai rămas până la salariu. În vreme ce pentru o altă persoană, deținătoarea entuziastă a unei afaceri, să zicem, sunetul alarmei înseamnă începutul activității antrenante din cursul zilei — în care își propune să fie cât mai productivă și să se delecteze cât mai mult.

Pentru o altă persoană, orientată către servicii — pentru parteneri și clienți — întreruperile dese nu fac decât să-i amintească de faptul că e indispensabilă pentru fiecare activitate de afaceri. Pentru cei cu o atitudine negativă, întreruperile dese amplifică frustrările cauzate de lucrul

nefinalizat, nefiind deloc apreciate, ci chiar iritante. Iată o situație tristă. Până la urmă, suntem aici pentru a fi de ajutor altora — așa ne câștigăm pâinea.

Observați-vă propriile reacții la factorul timp, în diverse situații. Dacă identificați emoții negative (bazate pe gânduri negativiste) care vă determină să reacționați neadecvat, puteți lucra la transformarea lor în gânduri și emoții pozitive, pe fondul unei atitudini optimiste. Dacă identificați reacții pozitive, vă puteți arăta încrezător față de acestea și față de responsabilitatea de a vă valorifica energia cât mai eficient. Și puteți invoca aceste emoții amintindu-vă ce le-a declanșat. Le puteți experimenta după plac, pentru a deveni mai motivat și pentru a-i inspira și pe alții să facă la fel. Controlarea propriei atitudini în fața provocărilor este unul dintre secretele oamenilor de succes.

Maximizați rata rentabilității pentru timpul și energia investite — *fiți productivi, nu doar ocupați*

Cea mai întâlnită percepție negativă a factorului timp presupune să fii *ocupat*, însă nu neapăreat și *productiv.* Studiile au arătat că, indiferent de natură afacerii, o persoană este subiectul regulii „80/20". Invariabil, 20% din ceea ce decide o persoană asigură 80% din progresul individual; în vreme ce 80% din timpul unei persoane este alocat de regulă muncii, ceea ce produce numai 20% din realizările sale.

Singura modalitate concretă de a optimiza standardul 80/20 este să vă stabiliți prioritățile, iar apoi să alocați timp pentru fiecare dintre ele, în funcție de importanța ei. De pildă, nu pierdeți vremea discutând cu vecinul ultimele știri alarmante, când puteți să construiți o relație de afaceri cu un potențial client ori asociat; nu vă lăsați antrenat în conversații inutile la un eveniment unde aveți

ocazia de a cunoaște oameni de seamă și de a progresa în carieră. Nu abandonați o sarcină până ce nu este finalizată ori acceptabil realizată, indiferent de oră. Nu vă ocupați timpul cu diverse joburi „atractive", bune poate pentru alții, când trebuie să vă *concentrați* asupra unui obiectiv mult mai serios.

Începeți întotdeauna cu sarcina cea mai importantă. Apucați-vă de lucru cât mai devreme, zi sau noapte, insistând pe chestiunile prioritare. Făcând asta, puteți realiza două lucruri: în primul rând, aveți garanția progresului concret; în al doilea rând, căpătați tot mai mult controlul asupra rezultatelor personale, chiar dacă ulterior mai apar și unele întreruperi de ritm (asta pentru că proiectele prioritare au fost deja finalizate ori au avansat considerabil). După ce v-ați ocupat de o întrerupere ce poate fi o simplă notă care să vă amintească mai târziu să faceți ceva sau rezolvarea efectivă a unei probleme, dacă nu necesită mai mult de două minute — reveniți în miezul problemei ocupându-vă de priorități. Puteți apela la schema „Accent pe priorități" pentru a înțelege cum să vă organizați agenda zilnică de lucru.

Accent pe priorități

Importanță	Sarcină	Scop sau termen	Acțiunea consecutivă	Cine ar mai putea să o facă?
Prioritară				
Deosebit de importantă				
Importantă				
Rutinieră/ Menten.				
Irelevantă				

Folosiți-vă timpul, concentrându-vă asupra priorităților, soluționați-le pe rând și nu le abandonați (sau progresați pe cât posibil). Tabelul precedent vă va ajuta să identificați sarcinile care merită atenție și să vă concentrați asupra lor.

Când veți începe să alocați cât mai multe ore priorităților, veți descoperi că nu veți mai avea prilejul să vă lăsați în voia activităților de umplere a timpului, atât de obișnuite înainte. Cel mai probabil, veți realiza că multe dintre acestea nu erau decât ceva futil, dacă nu chiar inutil.

Legea lui Parkinson afirmă că: „Munca se extinde până la a ocupa tot timpul disponibil pentru finalizarea unei sarcini." Doar că întreprinzătorii optimiști au o altă părere. De fapt, ei beneficiază de un simț al acțiunii imediate, care îi ajută să își atingă țintele, pe fondul unui efort de a face *cât mai multe*, în *cât mai puțin* timp.

Acordați-vă câteva minute ca să faceți o listă cu lucrurile pe care obișnuiți să le faceți, dar care nu au legătură cu visurile, aspirațiile și obiectivele personale. Ca un exemplu, vi se întâmplă să organizați alfabetic numele potențialilor clienți, în loc să-i contactați direct? Obișnuiți să plecați urechea la acele persoane care vă descurajează să luptați pentru propriul vis ori să relaționați cu alți întreprinzători mai influenți? Încă vă mai ocupați de sarcini care ar putea cădea lejer în grija altora? Vă limitați la a socializa cu partenerii voștri, în loc să-i încurajați să se dezvolte? Dacă ați răspuns afirmativ la toate aceste întrebări, trebuie să renunțați numaidecât la asemenea practici nerecomandate. Și veți rămâne surprinși de varietatea de opțiuni ce vă stau la îndemână!

Organizați-vă mai bine — pasați altora sarcinile de care vă ocupați înainte

Una dintre cele mai bune metode de eliminare a activităților ineficiente este să le treceți în grija altcuiva, pentru care se pot dovedi mai utile. Pe măsură ce vă eliberați de atribuții, veți descoperi că aveți o libertate mai mare. Iată un aspect esențial pentru cei care vor să ajungă lideri, în special în domeniul afacerilor. Tabelul de la pagina următoare vă poate ajuta să descoperiți noi moduri prin care îi puteți mobiliza și inspira pe alții. Dar înainte de a începe, încercați să răspundeți la patru întrebări legate de cursul carierei ori afacerii voastre:

1. Este sau nu activitatea pe care o întreprind eu în concordanță cu sistemul de succes propriu afacerii ori industriei în care activez? (Îi inspir și pe alții sau, dimpotrivă, îi descurajez prin ceea ce fac?)
2. Este aceasta accesibilă? (Ar putea asociații mei să facă treaba pe care o fac eu?)
3. Care este pasul următor în a le arăta asociaților mei cum să opereze cât mai eficient pentru a se apropia de atingerea obiectivelor personale?
4. Este altcineva mai experimentat și mai instruit decât mine, care să mă poată ajuta să fiu mai motivat?

Vă ocupați personal de sarcini care ar putea foarte bine să cadă în grija altora? Pe măsură ce vă eliberați de atribuții, veți deveni mai liber și veți avea mai mult timp la dispoziție pentru proiectele personale.

Acum gândiți-vă la trei sarcini de rutină pe care le efectuați în prezent, care să fie plasate pe seama altcuiva. Vedeți în ce fel vă ajută următoarele sugestii:

Sarcina	Periodicitatea
Tunderea ierbii	O dată pe săptămână
Babysitting	Seara sau în weekend, când trebuie să muncim suplimentar
Curățenie în casă/apartament	De două ori pe săptămână

Acum gândiți-vă la un plan pentru a vă delega atribuțiile altcuiva:

Sarcina	Persoana delegată	Procedură
Tunderea ierbii	Fiul/fiica	Dați-i de lucru unuia dintre copii, sau solicitați asistența lui Joe, profesorul care tunde iarba ocazional, la un preț de-a dreptul rezonabil.
Babysitting	Mama, sora sau vecina	Cu o săptămână înainte, sunați-o pe mama, pe Ann sau pe Jen.
Curățenie în casă/apartament	Fiul/fiica	Alcătuiți o listă cu responsabilitățile copiilor și monitorizați-i.

În încercarea de a ne orienta cât mai bine și de a fi modele pentru alții trebuie să începem să ne gândim și la beneficii de pe urma timpului alocat. Pentru fiecare oră dedicată carierei sau afacerii personale și propriului standard de viață, trebuie să ne întrebăm, concret, cât primim înapoi (venit, profituri, plăcere sau notorietate). Numai așa putem deveni mai atenți cu timpul nostru. Activitățile de mai jos vă pot ajuta să faceți asta.

Țineți evidența activităților pe care le întreprindeți

Știți cu exactitate ce faceți în fiecare oră dintr-o zi, în fiecare zi din săptămână? Pentru a afla asta, organizați-vă un soi de jurnal cu toate activitățile voastre — afaceri și viață personală. După aproximativ o săptămână, adăugați orele pe care le-ați alocat fiecărei activități. Acest exercițiu vă va ajuta să vedeți dacă sunteți eficienți în valorificarea propriului timp sau dacă randamentul este unul scăzut.

Activitate	Timp planificat	Timp neplanificat
Distracție		
Voluntariat		
Familie		
Telefoane		
Educare continuă		
Hrană		
Muncă de birou		
Prospectare		
Religie		
Somn		
Studiu		
Televizor		
Internet		
Reflecție & planificare		
Călătorii		
Așteptare		
Altele		

Fabrica de maculatură

O metodă simplă de a vă maximiza randamentul este să dezvoltați o perspectivă centrată pe subiect. Ori de câte ori sunteți puși în fața unei noi provocări, încercați să eliminați toate elementele care nu sunt legate strict de activitatea specifică. Astfel nu veți mai fi distrași și, cum am precizat și anterior, vă veți putea concentra pe aspectele prioritare, până ce sarcina va fi definitivată. Pe măsură ce treceți la alte sarcini, încercați să înlocuiți vechile materiale (liste, dosare, cărți, hărți, foi etc.) cu unele noi. Apoi, continuați ca și mai înainte, și dați-vă silința să păstrați controlul asupra maculaturii cu care intrați în contact, atât în afaceri, cât și pe plan personal. Constituiți niște dosare pentru chestiuni specifice — afaceri/personal.

Răsfoirea materialelor este considerată de multă vreme o risipă de timp. Computerul a fost de un oarecare ajutor în acest sens, dar, în realitate, a creat chiar mai multă maculatură! Și majoritatea oamenilor nu renunță la note, memo-uri și rapoarte, de parcă ar ține evidența unei națiuni întregi. Stive de maculatură. Acest gen de precauție împinsă la extrem consumă timp și bani și este eminamente inutilă. Dacă nu se poate altfel, îndosariați aceste foi și țineți-le la îndemână.

Sunt persoane care primesc sute de e-mailuri neesențiale în fiecare săptămână, pentru că sunt listate, ca persoane de contact. Solicitarea de a fi scoși din aceste liste poate economisi timp prețios. În cele ce urmează, puteți vedea alte idei de a scuti timp:

1. ***Nu ezitați să scăpați de informațiile redundante.*** Dacă altcineva, cum ar fi partenerul de viață, a făcut deja o copie cu informația pe care o aveți în fața ochilor, cel mai bine ar fi să distrugeți copia voastră. Dacă nu este un document legalizat, un dosar de arhivă sau o referință valoroasă, scăpați fără grijă de dosarul respectiv. Folosiți internetul pentru cataloage și statistici utile. Păstrați numai informațiile pertinente pentru afacerea și obiectivul vostru. Redirecționați e-mailurile nesolicitate către coșul de gunoi de îndată ce vă parvin. Parcurgeți o dată pe an toate fișierele și ștergeți tot ce nu este relevant.

2. ***Căutați materiale condensate.*** Nu solicitați informații, statistici sau rapoarte decât dacă este inevitabil; în cazul în care ele sunt indispensabile, căutați întotdeauna o sinteză sau un sumar al lor. Și orientați-vă cât mai mult către informația online.
3. ***Ocupați-vă de maculatură pe loc.*** Răspundeți la memo-uri sau scrisori imediat ce sosesc, chiar dacă nu sunt prioritare, dacă nu vă ia mai mult de două minute. Citiți rapoartele, e-mailurile, pamfletele sau broșurile de la cap la coadă, urmărind informațiile utile pentru ceea ce faceți și marcând ce este important.
4. ***Dați răspunsuri cât mai scurte.*** Nu vă apucați să scrieți o scrisoare dacă puteți scăpa cu o notă pe o felicitare sau cu un e-mail. Nu scrieți un raport dacă e suficient un memo ori e-mail. Fiți concișI, dar înțelegători și amabili.
5. ***Epurați-vă dosarele.*** Verificați întregul volum de informații o dată la 12 luni și aruncați cât mai multă maculatură. Îndepărtați orice dosar cu operațiuni suspendate sau mutați-le întru-un sistem secundar, mai puțin accesat. Eliminați referințele folosite doar foarte rar, atâta vreme cât puteți găsi ușor altă sursă.

Economisiți timp si spațiu păstrând la îndemână o foaie sau un fișier, care să conțină numere de telefon uzuale, agenda curentă de lucru și diverse liste cu proiecte. Păstrați cărțile de vizită numai dacă sunt ale unor persoane importante.

În fiecare zi, faceți tot posibilul să scăpați de dosare sau fișiere inutile, în loc să le stocați doar pentru că nu știți la ce vă pot servi sau dacă vă pot fi de folos.

Gata cu inerția

Benjamin Franklin a spus cândva: „Cel mai mult urăsc să mă bag în pat și să mă dau jos din el." În felul său savuros, Franklin a explicat ceea ce acum este definit drept puterea inerției.

În esență, puterea inerției ne face să nu ne oprim din ceea ce facem. Dacă ne odihnim, ne vine greu să ne ridicăm din pat. Dacă lucrăm, tindem să continuăm munca. Astfel putem înțelege de ce amânarea este atât de comună. Dacă nu reușim să ne mobilizăm pentru a prelua o sarcină și a scăpa de inerție, vom rămâne tot în sfera activităților neproductive de umplere a timpului. Amânarea este cel măi rău viciu pe care îl poate încerca un creator de valoare. Multe visuri și aspirații se sting doar pentru că oamenii au înclinații iritante, dăunătoare, secătuitoare, de temporizare.

Amânarea nu se identifică cu minciuna. Unii oameni spun că vor face ceva, dar nu reușesc să ducă lucrul la bun sfârșit. Până și cea mai mică întârziere poate duce la obișnuință și, în scurt timp, la probleme dintre cele mai grave. Și chiar dacă nu toate activitățile sunt la fel de plăcute, iar demararea lor poate fi destul de solicitantă, există destule soluții.

Dacă o anumită sarcină vă pare copleșitoare, amintiți-vă de John Ford, care spunea că nicio sarcină nu este prea dificilă, atât timp cât este divizată în sarcini mai mici. Grație acestui considerent, am ajuns să scriu cărți. După mulți ani petrecuți ca editorialist și reporter, am fost rugat să scriu o carte biografică despre scriitorul american Jack London.

Dat fiind că nu scrisesem niciodată ceva care să aibă mai mult de 3 000 de cuvinte, perspectiva creării unei cărți mi se părea irealizabilă. Înțelegând ce gândeam, editorul mi-a spus: „Nu te gândi la asta ca la a scrie 325 de pagini. Gândește-te că vei avea de acoperit 15 capitole reprezentând 15 reportaje pe un anumit subiect. Când cele 15 articole vor fi gata, le vom reuni într-o colecție, și asta e ceea ce se cheamă o carte." Noua perspectivă m-a determinat să scriu cele 15 articole și, la numai un an distanță, mi-a fost publicată prima carte.

Puteți face la fel. Dacă o sarcină vă pare irealizabilă, concentrați-vă pe primul pas concret; faceți pasul respectiv și treceți la următorul. Faptul că rezolvați câte ceva în fiecare zi vă va încuraja. Vă va oferi încrederea și motivarea necesare pentru a scăpa de sub influența amânării.

Sfat practic

Cum am spus și mai devreme, acest capitol nu are pretenția să vă ofere un studiu riguros despre cum ați putea să fiți un model pentru alții. Pentru asta, vă recomand să discutați cu liderul ori mentorul vostru, care vă poate indica o carte, casetă ori un CD de specialitate. Citiți sau ascultați, luați notițe și transpuneți în practică teoria. Nu vă dați de partea celor care spun: „Am de gând să petrec ceva timp studiind cum aș putea fi un model pentru alții... de îndată ce se va ivi ocazia!"

Între timp, v-am pus la dispoziție un sumar — un abecedar — al metodelor prin care puteți lucra mai eficient și trata mai serios problema afirmării personale.

A. În loc să vă reproșați perioadele neproductive, recompensați-vă ori de câte ori înregistrați rezultate pozitive și rămâneți concentrați pe prioritățile profesionale și personale. Stimulați-vă într-o manieră pozitivă.

B. Învățați să spuneți „nu" fără să vă simțiți vinovat. Dacă vi se cere să faceți ceva, dar știți foarte bine că aveți alte priorități care necesită atenție maximă, spuneți pur și simplu „nu". A face ceva pe jumătate este mai rău decât a refuza de la bun început.

C. Gândiți strategia de lucru și treceți la acțiune.

D. Niciodată nu trebuie să luați în calcul varianta insuccesului. Concetrați-vă pe punctele forte și debarasați-vă de orice poate constitui un impediment în calea progresului personal.

E. Comasați activitățile. Pe cât posibil, faceți două lucruri deodată. De pildă, lipiți plicuri în timp ce vorbiți la telefon sau ascultați o casetă educațională în timp ce vă înviorați sau faceți o plimbare.

F. Feriți-vă de politica ușilor deschise. Când lucrați, aveți nevoie de cât mai multă liniște și intimitate. Întreruperile constante reprezintă un deficit de productivitate.

G. Participați la cât mai puține și mai scurte întâlniri. Pregătiți un program concret și urmați-l pas cu pas. Asigurați-vă că partenerii voștri nu-și pierd concentrarea ori direcția.

H. Organizați-vă cele 24 de fragmente ale unei zile concepând un plan de acțiune pentru a doua zi chiar înainte de culcare (un exemplu la sfârșitul capitolului). Urmați planul zilnic. Puteți tolera și întreruperile, dar, odată soluționate, reveniți la priorități.

I. Impuneți-vă obiective și străduiți-vă să le atingeți până la anumite termene-limită. Dacă este nevoie, extindeți data-limită, până ajungeți la o soluție viabilă.

J. Exprimați-vă opinia, dacă ritmul lent de lucru al altcuiva vă afectează propriul progres. Comunicați-vă îngrijorarea persoanei potrivite într-o manieră deschisă, amabilă, onestă și fermă.

K. Străduiți-vă să aveți o condiție fizică excelentă. Luați vitamine și suplimente alimentare, faceți exerciții, consumați alimente bogate în nutrienți, nu depășiți limita de greutate, dormiți suficient și stabiliți consultații medicale regulate. Bolile înseamnă risipă de timp.

L. Răspundeți la telefoane doar până la ora amiezii, și niciodată mai târziu de 5 p.m., când sunteți pe fugă. Astfel veți putea rămâne concentrat pe obiectivul apelului în sine și veți putea evita abaterile de la subiect.

M. Acordați-vă timp pentru a asculta casete ori CD-uri instructive sau motivaționale. În loc să ascultați radioul zilnic, puneți un CD care vă poate învăța cum să porniți o afacere, cum să treceți peste diverse obstacole și cum să evoluați cu o atitudine pozitivă.

N. Luați-vă întodeauna ceva stimulativ de citit în servietă și ceva de scris. Când așteptați avionul sau trenul, când sunteți blocat în trafic sau într-o sală de așteptare, puteți valorifica și acei timpi morți.

O. În loc de pauze prelungite de cafea, luați pauze de cinci minute. Asta vă va destinde, dar nu vă va lăsa să slăbiți ritmul.

P. Învățați din propriile greșeli și nu le repetați.

Q. Înapoi la legea lui Parkinson: „Munca se extinde până la a ocupa tot timpul disponibil pentru finalizarea unei sarcini." Dacă vă alocați trei zile pentru o sarcină, veți avea nevoie de cel puțin trei zile; dacă vă alocați trei ore, veți avea nevoie de cel puțin trei ore. Veniți cu o doză de optimism și de dinamism. Motivați-vă să faceți mai multe într-un interval mai scurt.

R. Anticipați și priviți schimbarea ca pe o oportunitate de dezvoltare. Pregătiți-vă pentru ea și adaptați-vă rapid, chiar dacă asta presupune inovații tehnologice.

S. Folosiți dispozitivele accesibile pentru a economisi timp: celulare, computere, pager-e, aparatură video, CD-uri, DVD player-e, agende electronice.

T. Nu uitați regula luării de decizii: „Învățați să luați o decizie — conduceți, urmați sau dați-vă la o parte!"

U. Mâncați ponderat. Un prânz și o cină consistente vă fac apatic.

V. Luați întotdeauna cu voi două cărți: una optimistă, pentru a o citi oricând se ivește ocazia, și una cu foi albe (poate fi și agenda zilnică), pentru a vă putea nota ideile valoroase.

W. Asigurați-vă că, în birou, aveți la îndemână telefonul, coșul de gunoi, dosarele, computerul, bibliorafturile, interfonul și agenda de lucru, pentru a nu trebui să vă ridicați de la birou întruna.

X. Apelați la „acustica utilă" (de exemplu, bâzâitul aparatului de aer condiționat, piese intrumentale relaxante) pentru a acoperi zgomotul de fond.

Y. O repriză scurtă de somn poate fi revigorantă. Napoleon Bonaparte, Jules Verne, Thomas Edison, Bill Gates și Colin Powell apelează sau au apelat cu toții la asemenea scurte reprize de somn. Lăsați-vă capul pe spate, limpeziți-vă gândurile, inspirați ritmic și uitați câteva momente de sarcinile rutiniere.

Z. Adăugați timpi de rezervă în agenda zilnică (de exemplu, o oră de întâlniri flexibilă sau o pauză mai scurtă de masă) pentru a putea soluționa mai ușor eventualele întreruperi.

Agenda zilnică

Data curentă: _____

Obiectivul săptămânal: _____

Obiectivul lunar: _____

Obiectivul anual principal: _____

Pentru a fi un întreprinzător eficient trebuie să vă dedicați timpul și energia afirmării personale și influențării altora. Nu încetați să vă întrebați: „Ce randament am obținut pentru investiția de resurse din ultima oră? Mă concentrez pe obiectivul principal cu maximum de potențial? Sunt gata să dau tot ce pot pentru asta?"

<table>
<tr><td rowspan="2">Prioritățile mele în viață</td><td>Plan zilnic de acțiuni prioritare</td><td colspan="2" rowspan="2">De făcut</td></tr>
<tr><td>Sarcini curente</td></tr>
<tr><td>E-mailuri sau scrisori</td><td>Apeluri telefonice</td><td>Întâlniri și alte activități programate</td><td>Diverse</td></tr>
</table>

Pentru a fi un întreprinzător eficient, trebuie să vă dedicați timpul și energia afirmării personale și influențării altora. Nu încetați să vă întrebați: „Ce randament am obținut pentru investiția de resurse din ultima oră? Mă concentrez pe obiectivul principal cu maximum de potențial? Sunt gata să dau tot ce pot pentru asta?

Dennis E. Hensley

Dacă sunteți entuziasmați în legătură cu dezvoltarea unei afaceri, nu lăsați pe nimeni — cu atât mai puțin propria persoană — să vă pună bețe în roate. Motivul pentru care ați devenit deținătorii independenți ai unei afaceri este că aveți un vis sau un scop și vă place provocarea și energia pe care vi le dă munca voastră. Am dreptate? Rămâneți activi! În felul acesta veți ține stresul la distanță și vă veți păstra energia în fața provocărilor.

Dennis E. Hensley

5

Oportunități de dezvoltare rezervate întreprinzătorilor cu atitudine pozitivă față de munca lor

Foarte puțini oameni ajung să își folosească în totalitate resursele de care dispun. Există profunde surse de forță care rămân nefolosite.

RICHARD E. BRYD

Sunt multe motive pentru care vă puteți dori să deveniți antreprenori independenți și multe beneficii vin odată cu acest statut: siguranța, altruismul, independența, un stil de viață mai plăcut, libertatea financiară, recunoașterea celorlalți, un program flexibil, performanțe demne de admirație, influență, întărirea și menținerea unei mai bune stări de sănătate, dezvoltarea personală și multe altele.

Deși antreprenorul își construiește o viață și o carieră mai bune datorită dedicării sale caracteristice, el nu va face niciodată acest lucru peste noapte. Și nici nu va fi la adăpost de toate încercările vieții. Moartea și taxele, de exemplu, nu dispar niciodată. Dar spre deosebire de aceste două certutidini, majoritatea obstacolelor pot fi depășite cu bine și, în acest proces, pot duce la succese nebănuite și la fericire.

Să vedem cum se descurcă cu stresul antreprenorii cu atitudine pozitivă asupra vieții.

Provocările vieții sunt oportunități de dezvoltare — *să le primim cu brațele deschise*

Primul lucru pe care l-am învățat când am părăsit învățământul pentru a deveni director al departamentului de relații cu publicul într-o companie a fost că sarcina mea de bază avea să fie să rezolv probleme. De fiecare dată când se iscau conflicte între angajați, erau chemați oamenii de la relații cu publicul. Atunci când imaginea organizației nu era cea dorită, ni se cerea nouă să remediem situația. Atunci când organizația nu era destul de vizibilă, când clienții se împuținau, când comunicarea dintre departamente era deficitară sau chiar când meniul de la cantină era prea sărăcăcios, primii sunați eram noi — cei de la departamentul de relații cu publicul.

Pentru o vreme, am fost deconcertat de toate telefoanele pe care le primeam. „De ce eu?", mă întrebam. De ce nu sunau la departamentul de administrație, când pământul din curtea firmei era neîngrijit? Când întârzia distribuitorul de ziare, de ce nu era contactat dispecerul? De ce presupunea toată lumea, în mod automat, că atunci când apărea orice fel de problemă, trebuia să sune la departamentul de relații cu publicul?

După câteva luni petrecute la acel loc de muncă, răspunsul a devenit evident și pentru mine. Cei de la departamentul de relații cu publicul aveau reputația de oameni care treceau prin foc, abăteau furtuni și calmau apele învolburate. Metaforele erau mai variate, dar ideea era aceeași: angajații departamentului de relații cu publicul erau văzuți ca profesioniști în depășirea obstacolelor.

Pe măsură ce vă veți apropia de statutul de antreprenor cu inițiativă, vă veți câștiga reputația unui om care duce lucrurile la bun sfârșit — și bine! Și din ce în ce mai mulți oameni vă vor vedea ca pe niște conducători. Pe măsură ce îi veți ajuta pe ceilalți să depășească obstacolele din calea îndeplinirii viselor și scopurilor pe care și le propun, cariera sau afacerea pe care o conduceți va lua avânt.

E mai bine să înfruntați provocările decât să le evitați. (Citiți fraza încă o dată!) Numai depășind obstacolele și învățându-i pe ceilalți să facă același lucru, creștem și ne dezvoltăm potențialul la maximum. Cu cât este mai mare provocarea, cu atât este mai mare și oportunitatea de creștere. Există câteva proceduri simple pe care le urmează antreprenorii și care le permit să depășească cu bine o mare parte dintre provocările întâlnite în viața personală și profesională.

Depășirea provocărilor — *pas cu pas*

Iată șase idei care vă pot fi de ajutor atunci când sunteți în fața unei provocări:

1. Formați-vă o imagine de ansamblu asupra situației care vă solicită, care să cuprindă și rezultatul pozitiv, în cazul în care o abordați corect. Un prim pas ar putea fi îmbunătățirea relațiilor cu cei implicați.
2. Stabiliți clar cu ce fel de provocare vă confruntați.
3. Gândiți-vă la problemă și notați câteva posibile soluții.
4. Acordați-vă timp pentru a cântări argumentele pro și contra pentru aceste soluții.

5. La un interval de o zi până la trei, după sesiunea de propunere de soluții, analizați cele mai bune opțiuni, concentrându-vă pe cele care ar aduce beneficii ambelor părți implicate.
6. Alegeți soluția despre care credeți că este cea mai benefică pentru ambele părți și dedicați-vă cu concentrare și efort susținut punerii ei în practică.

• ***Primul pas pe care trebuie să-l faceți este să vă formați o imagine de ansamblu asupra situației cu care vă confruntați, incluzând rezultatul pozitiv în cazul în care o abordați corect. Un prim pas ar putea fi îmbunătățirea relațiilor cu cei implicați.*** Să spunem că problema întâmpinată este că nu ați reușit să extindeți compania cât v-ați propus în decursul ultimelor luni. Să spunem că, de exemplu, nu ați adus atâția noi clienți pe cât v-ați fi dorit. Pentru a analiza situația, faceți o listă cu toate elementele care ar fi dus la atingerea cu succes a obiectivului sau a celor care au dus la eșec. Ați nota, probabil, lucruri precum contactarea și socializarea cu noi oameni, promovarea produsului, serviciului sau oportunităților pe care le aveți de oferit, convingerea oamenilor să colaboreze cu compania pentru care lucrați sau să vă cumpere produsul și menținerea relațiilor deja existente. Cu ajutorul acestei liste veți avea o imagine completă a situației cu care vă confruntați. Faceți apoi o listă cu rezultatele bune pe care le-ați înregistra dacă ați depăși impasul — de exemplu, consolidarea vânzărilor și a situației financiare.

• ***Al doilea pas este stabilirea clară a zonei sau a zonelor în care activitatea voastră trebuie îmbunătățită.*** Analizați fiecare factor notat în lista anterioară, începând din faza în care vă creați o imagine de ansamblu a procesului de depășire a problemei. Continuând același exemplu, să spunem că, după o analiză atentă a tuturor

factorilor care ar fi contribuit la atingerea scopului, ați ajuns să țineți cont de următoarele criterii pentru succes:

1. Seriozitatea efortului de a întâlni și a vă împrieteni cu noi oameni și, prin urmare, de a genera interes asupra produsului, serviciului sau oportunității oferite.
2. Gradul de discplină demonstrat în dezvoltarea relației cu posibilii noi clienți sau parteneri.
3. Abilitatea de a vă manifesta ca lideri, necesară în încercarea de atrage noi clienți sau asociați.
4. Implicarea în relația cu oamenii cu care lucrați, împreună cu ajutorul și încurajările pe care le oferiți.

Poate, veți trage concluzia că ar trebui să căutați să cunoașteți cât mai mulți oameni în orice împrejurare. Se poate întâmpla să reușiți să vă faceți prieteni cu ușurință, dar să nu vă puteți concentra atunci când trebuie să le împărtășiți ce aveți de oferit. De aceea, rareori depășiți prima etapă a extinderii afacerii de care vă ocupați.

Analiza situației a micșorat suficient aria provocării. În acest punct, contextul este suficient de bine delimitat pentru a putea fi examinat corect și în amănunt și pentru a putea merge mai departe.

• ***Al treilea pas este notarea unor soluții posibile pentru rezolvarea situației cu care vă confruntați.*** (La nevoie, cereți ajutorul mentorului sau liderului vostru).

1. Analizați situația atât din punctul vostru de vedere, cât și din eventualele perspective ale celorlalți.
2. Analizați situația în raport cu metodele voastre, dar și cu cele folosite de liderii de succes din domeniul în care lucrați.

3. Comparați-vă succesul prezent cu cel de acum un an, de acum doi ani sau de acum cinci ani. Ați făcut progrese? Dacă nu, este situația dată unul dintre motivele pentru care evoluția voastră s-a oprit?
4. Luați în considerare toți factorii necesari atingerii scopului propus, pe care e posibil să-i fi ignorat până acum.

De exemplu, ar putea fi o problemă faptul că mergeți întotdeauna în aceleași locuri și vorbiți cu aceiași oameni — ca să treacă timpul. Asta ar putea să fie o rutină plictisitoare, cu care însă v-ați obișnuit și în care vă complaceți. Liderul sau mentorul vostru se poate să vă fi încurajat să mergeți în locuri noi și să întâlniți oameni noi. Vă dați seama acum că acesta este unul dintre lucrurile pe care trebuie să le faceți pentru a vă atinge obiectivele.

Investiți timp în analiza felului în care vă raportați la provocarea cu care vă confruntați: credeți că sunteți prea tineri sau prea bătrâni pentru schimbări? Este destul de puternică dorința de a schimba lucrurile în bine? Odată ce v-ați concentrat asupra multiplelor aspecte ale provocării și, probabil, v-ați consultat sau ați citit despre oameni care au depășit cu succes o situație asemănătoare, veți avea o gamă largă de idei pe care să vă bazați răspunsurile. Și veți merge mai încrezători înainte.

• ***Al patrulea pas cere să acordați jumătății analitice a creierului timp să evalueze argumentele pro și contra pentru posibilele soluții.*** Veți face acest lucru la nivelul subconștientului. Înainte să vă începeți ziua sau la sfârșitul serii, scoateți notițele făcute la pasul al treilea și recitiți-le. Seara, citiți-le înainte de culcare. Între timp, nu vă faceți griji pentru efortul conștient de a depăși situația dificilă. În schimb, de fiecare dată când subconștientul scoate la iveală o posibilă soluție, puneți-o pe hârtie și

păstrați-o. Acordați-i subconștientului suficient timp să analizeze mărimea provocării.

• ***Al cincilea pas trebuie să fie făcut la un interval între o zi și trei zile după pasul al treilea.*** Analizați cele mai bune opțiuni punând accentul pe eventualele situații în care ambele părți implicate ar avea de câștigat. Acest lucru necesită compasiune, înțelegere, modestie și puterea de a ierta, pentru însănătoșirea relațiilor existente. Până în acest punct, subconștientul va fi ajuns la una până la patru soluții creative. Folosind același exemplu de provocare, al dezvoltării unei companii, ajungem la următoarele sugestii:

1. Cimentați-vă dorința concentrându-vă asupra visului vostru.
2. Faceți o listă cu oportunitățile de a întâlni noi oameni și puneți-le în practică.
3. Învățați să cunoașteți oameni noi și să vă faceți noi prieteni.
4. Explorați oportunitățile de educație continuă din domeniul în care activați, pentru a învăța mai bine cum să prezentați ce aveți de oferit, într-un mod interesant și adecvat la situație.

• ***Al șaselea și ultimul sfat este și cel mai evident: alegeți cea mai bună soluție, de pe urma căreia toți cei implicați vor avea de câștigat, și susțineți-o cu un efort constant și bine focalizat până va fi pusă în practică.*** Înaintați în forță prin puterea acțiunii și aveți încredere în abilitatea proprie de a atinge succesul în urma eforturilor de a obține un rezultat excelent. În cazul în care nu atingeți rezultatul dorit, nu renunțați. În cel mai rău caz, veți învăța ce anume nu a funcționat și o veți lua de la capăt, într-un mod mai inteligent, cu noi forțe și cu angajamentul

înnoit. Nu uitați că mai aveți notate trei opțiuni de testat. Pentru întreprinzătorul cu atitudine pozitivă, apogeul succesului în depășirea obstacolelor constă în dobândirea încrederii și puterea de a nu renunța niciodată.

Unii oameni pun semnul egal între situațiile cu o doză mare de stres și metodele învechite de muncă pe brânci. Dar nu este vorba despre același lucru. Pentru întreprinzătorii cu atitudine pozitivă, să muncești din greu nu înseamnă și să fii stresat. Ei se concentrează pe productivitate; pentru ei, munca asiduă este o recompensă în sine și prin sine, care le dă un sentiment de înviorare și de satisfacție.

Plictiseala și atitudinea (nu stresul) pot reprezenta provocarea

La fel cum ceea ce e gunoi pentru unii reprezintă o comoară pentru alții, și stresul unora poate fi motiv de entuziasm pentru alții. Ce poate fi o corvoadă istovitoare pentru unii poate fi fascinant și stimulativ pentru alții.

Atitudinea noastră față de atingerea propriilor vise, aspirații și obiective este factorul principal în crearea stresului sau a nefericirii proprii. Iată un exemplu de întâmplare reală din viața mea, care mi-a atras atenția asupra întregii chestiuni a atitudinii.

Acum ceva timp, la biserica de care aparținem s-a ținut un banchet destinat mamelor și fiicelor, la care bărbaților li s-a cerut să fie bucătari și să servească la masă. Mie mi-a revenit sarcina de a servi la o masă la care stăteau 12 doamne. Timp de două ore, am luat și am adus comenzi, am umplut pahare cu apă, am făcut drumuri de la masă la bucătărie și înapoi, am curățat firimiturile, am turnat cafea, am adus șervețele în plus, am dus pe brațe feluri de mâncare fierbinți și am desfundat sticle. Am pus

întrebarea „Pot să vă mai servesc cu ceva?" de atâtea ori încât ajunsesem să mă simt ca o placă ce se blocase. La capătul celor două ore, eram efectiv extenuat. Mă dureau picioarele, părul mi se lipise de frunte din cauza transpirației, iar zâmbetul mi se schimbase într-o grimasă. Abia am reușit să nu adorm la volan în drum spre casă.

În seara următoare, am fost în situația de a vorbi la o cină de afaceri. Pe la jumătatea mesei, una dintre chelnerițe m-a bătut pe umăr, mi-a întins ultima mea carte și mi-a cerut să-i dau un autograf. Mi-a spus: „Admir atât de mult scriitorii. Săptămâna trecută a trebuit să-l ajut pe fiul meu de 12 ani să facă un eseu de două pagini pentru școală. Ce m-am chinuit! Pur și simplu, nu mă descurc cu cuvintele. Până am terminat, a început să mă doară capul și a trebuit să mă culc. N-aș fi putut niciodată să fiu scriitoare. Eu am nevoie de rutina unui program de 10 ore pe zi, unde nu trebuie să gândesc prea mult."

Am pălit. *Să servești la masă 10 ore pe zi?* Vai! Simplul gând la așa ceva după seara precedentă m-a obosit atât de tare, încât abia m-am mai putut ridica de pe scaun să țin prezentarea. Îi permisesem chelneriței să îmi afecteze atitudinea în mod negativ. Am jurat că n-am să mai permit una ca asta *niciodată*.

Într-adevăr, atitudinea joacă cel mai important rol în producerea stresului. Îmi amintesc de vremurile în care am avut locuri de muncă ce nu îmi plăceau. Mă întorceam acasă prost dispus și mă simțeam extenuat.

Nu mă puteam gândi decât să fac duș și să mă culc devreme. Apoi, pe neașteptate, un amic m-a sunat să mă întrebe dacă nu vreau să mă alătur băieților care mergeau la sala de sport să joace *paddleball**. Dintr-odată, m-am

* Un joc cu o minge de cauciuc și rachete pe un teren special amenajat, închis (*n. tr.*).

entuziasmat și am devenit nerăbdător să mă duc! Energia sau lipsa mea de energie depindeau de atitudinea pe care o aveam față de anumite lucruri. Având în vedere că atitudinea față de muncă este un factor important al succesului în afaceri, am ajuns să-i dezaprob pe mulți așa-ziși experți care spuneau că oricine muncește din greu are parte de efectele negative ale stresului. Astfel de opinii scăpau din vedere ceva foarte important: unii oameni muncesc din greu pentru că le place ceea ce fac. *Să nu muncească* ar fi cea mai stresantă întorsătură a vieții lor!

Sigur, numărul orelor pe care le petrecem muncind este puțin relevant în raport cu starea de extenuare și de stres. Este în primul rând o chestiune de atitudine. Din păcate, puțini oameni își dau seama de asta. Prin urmare, atunci când văd pe cineva că muncește ore întregi, spun: „Muncește pe rupte" sau „Munca multă și lipsa distracției îl fac pe Jack să fie plictisitor". De ce nu spun, dimpotrivă: „Susan este plină de energie după o seară în care a fost absorbită de treburile ei" sau „Mark nu a fost niciodată atât de entuziasmat de evoluția afacerilor sale, seara sau la sfârșit de săptămână — nu a muncit niciodată mai mult și mai bine"? Oamenii asociază de obicei numărul orelor de lucru cu gradul de extenuare fizică dar, în realitate, o astfel de corelație nu este corectă! Eu pot să îmi petrec opt ore scriind în birou și să mă simt plin de energie; totuși, doar două ore de servit la mese mă storc de puteri atât mental, cât și fizic. Comparate cu atitudinea față de munca noastră, timpul și efortul fizic devin factori nesemnificativi în acumularea stresului.

Exerciții de relaxare

Iată o procedură simplă, pe care o puteți exersa chiar la locul de muncă, pe scaunul din avion, într-o cameră de motel sau chiar în cel mai confortabil scaun din casă. Puneți-o în aplicare ori de câte ori simțiți nevoia să vă eliberați de tensiune, ziua sau seara.

1. Așezați-vă confortabil pe scaun, cu ambele picioare atingând podeaua. Scuturați-vă mâinile până devin moi și relaxate. Odihniți-vă apoi mâinile cu palmele în jos, pe genunchi.
2. Îndreptați-vă privirea în sus și țineți-o astfel în timp ce închideți ochii.
3. Concentrați-vă atenția pe inelarul de la mâna dreaptă. Imaginați-vă că un fluture este legat de deget și că pe măsură ce se ridică și rămâne la o înălțime de 10 cm, vă ridică și degetul. Mențineți-vă mâna în aer, plutind în această poziție relaxantă.
4. Imaginați-vă că afară e cald și soare și că vă plimbați pe plajă. Reprezentați-vă imaginea în minte, ascultați în liniște cum apa acoperă nisipul, simțiți căldura soarelui și inspirați adânc aerul sărat de mare.
5. Imaginați-vă că o persoană binevoitoare și prietenoasă se îndreaptă spre voi zâmbind. Când vă întâlniți, îi povestiți celui care vă va deveni prieten în curând despre cele mai presante situații care vă deranjează în prezent. Începeți să vă simțiți ușurați și chiar să intuiți o nouă perspectivă din care să le abordați. După ce vă despărțiți de noul prieten, vă simțiți mai ușurați, mai fericiți și mai plini de speranță și putere de a anticipa greutățile ca oricând.
6. Acum lăsați mâna jos, încet. Deschideți ochii de îndată ce simțiți nevoia să o faceți. Spuneți-vă că vă simțiți mai relaxați și înviorați.

Câștigul psihologic

Care este secretul abilității de a lucra 12 până la 16 ore pe zi cu energie și entuziasm? Răspunsul este *câștigul psihologic* — recompensa pentru investiția de timp și energie (în muncă) pe care o primim sub formă de recunoaștere, complimente, influență, siguranță, satisfacții, libertate, încredere în sine și un nivel ridicat al rezultatelor. Câștigul psihologic poate fi desemnat prin lozinci, precum „faimă și glorie", sau prin cuvinte tradiționale, precum „prețuire și distincție". Orice expresie am folosi, recunoașterea, influența și evoluția rămân esențiale.

Tuturor ne place să primim complimente. O mână pe umăr, o încuviințare din partea șefului sau a liderului, o insignă sau un trofeu, o panglică sau o plăcuță ne dau sentimentul plăcut că îi pasă cuiva de noi și că suntem importanți în rostul lucrurilor care ne înconjoară. Unora le place să fie complimentați mai mult decât altora și sunt dispuși să muncească mai mult pentru asta. Unii tânjesc pentru cea mai înaltă formă de recunoaștere (câștiguri mari, cea mai profundă admirație sau cea mai bună reputație) și sunt dispuși să se dedice cu inima deschisă ideii de a fi cei mai mari campioni. De fapt, cei mai mulți oameni muncesc mai mult pentru recunoaștere decât pentru bani.

Pentru cei care caută câștigul psihologic, este mult mai stresant să se plafoneze decât să se dedice cu totul muncii lor timp de 15 ore pe zi. De exemplu, Generalul George S. Patton nu a fost deloc ușurat când a fost eliberat din funcția de comandă în 1943 — dimpotrivă, aproape că a înnebunit din cauza anxietății. Numai după ce i-a fost desemnat un nou post de comandă în prima linie în 1944, s-a simțit din nou fericit și mulțumit. El își

dorea provocarea; *căuta* lupta, fiindcă și-o dorea; el *voia* puterea, pentru a întâlni și a depăși provocările.

Și alții au avut același comportament în fața provocărilor. Oare de ce multimilionari celebri precum Roosevelt, Kennedy, Johnson, Reagan sau chiar George W. și George H. W. Bush și-au dorit misiuni despre care se știa că presupun un mare stres, ca președinția Statelor Unite? Pentru salariu? Îmi vine să râd! Nu, ci pentru câștigul psihologic — sentimentul celei mai importante misiuni și realizări și celei mai mari influențe și utilități. Până la urmă, este plăcut pentru un întreprinzător cu atitudine pozitivă să fie vigilent și în centrul atenției, profitând de fiecare oportunitate de a aduce o contribuție semnificativă unei activități. Cu toții putem face o diferență — mică sau mare — în toate planurile vieții, astfel încât să lăsăm o moștenire în urma noastră.

Merg la medicul meu de familie o dată pe an pentru un control de rutină. Pur și simplu, nu am nevoie să merg mai des. De fiecare dată când mă duc la consultație, îmi spune: „Greutatea ta este bună, plămânii sunt puternici și ochii se prezintă în stare bună. Cu toate astea, ar trebui să continui să vii la controlul anual. Trebuie să fim atenți la cum evoluează inima."

„De ce, întreb eu, e ceva în neregulă?"

„Nu, nu încă, recunoaște el, dar pe măsură ce înaintezi în vârstă s-ar putea ca stresul și efortul să înceapă să se facă simțite. Vreau să spun că este logic, având în vedere ritmul tău de viață.

„Ce vrei să spui?" întreb eu.

„Păi, cred că nu dormi niciodată. Aproape în fiecare zi văd în ziare articole scrise de tine, te văd cu regularitate la televizor, iar librăriile locale au la vânzare câteva cărți de-ale tale. Jumătate din revistele pe care le-am pus în sala de așteptare conțin articole scrise de tine. Nimeni nu

poate să muncească atât de mult fără să se supună unui stres ridicat. Mai devreme sau mai târziu, ceva se va vedea, dacă nu o lași mai moale."

Această conversație se repetă de douăzeci de ani. Dar eu mă simt în continuare minunat, am rar nevoie de îngrijiri medicale și continui să lucrez 10, 12 sau și mai multe ore pe zi.

Și de ce nu ar trebui să fac astfel? Pentru mine, viața de scriitor, profesor și consultant este cea mai grozavă cu putință. Îmi place la nebunie. Îmi place cu adevărat! Îmi place să deschid ziarul de dimineață și să-mi văd semnătura pe un articol important și să știu că mii de oameni îmi citesc *cuvintele* chiar în acel moment. Îmi place să fiu sunat regulat și să primesc călătorii gratuite la New York, în Hawaii sau la Hong Kong, dacă sunt de acord să țin o cuvântare. Îmi place să încurajez oamenii cărora le dau autografe. Și e minunat să urc într-un avion și să știu că aduc o schimbare în viața cuiva, atunci când văd o persoană citindu-mi articolul dintr-o revistă.

Aceste componente ale câștigului psihologic, îmbinate cu oportunitățile infinite de a aduce schimbări în jurul meu, îmi fac viața incitantă. Nu obosesc niciodată în fața unor astfel de experiențe și niciodată nu îmi doresc altceva decât ca ele să se repete. De fapt, mă străduiesc foarte, foarte tare să fac în așa fel încât ele să se repete *în viitor*. Iar munca îmi servește drept stimul pozitiv și permanent al procesului prin care îmi primesc răsplata. Așa că, de vreme ce îmi ador munca împreună cu efectele ei asupra celorlalți, caut să o fac din plin. Iată ce înseamnă pentru mine fericirea și succesul.

Nu mă înțelegeți greșit, totuși. Știu că nu este meritul meu. Nu aș fi unde sunt acum fără grația divină și fără ajutorul multor altor oameni. Dar, din fericire, la urma

urmelor, am reușit să-mi construiesc o viață pe care o ador, și la fel puteți face și voi.

Toți întreprinzătorii pe care i-am cunoscut sau despre care am citit au avut stările lor „de euforie" sub forma recompensei psihologice. Acești oameni își poartă onorurile la fel cum își poartă generalii medaliile obținute în urma luptelor. Nu numai că devin cât se poate de buni în ceea ce fac, dar se bucură de poziția de întreprinzător de top în cadrul competiției deschise. Ei sunt entuziasmați când au de făcut o prezentare în care împărtășesc și altora ce au ei de oferit — indiferent de câștigul financiar.

Pentru a primi astfel de recompense, acești antreprenori muncesc sârguincios și sunt concentrați pe construirea de perspective, pe comunicare și pe aptitudinile de dezvoltare a relațiilor. Sunt oameni cărora le pasă de ceilalți, se focalizează pe obiective, fac planuri pe termen lung și scurt, își extind afacerile, se dezvoltă pe plan personal și profesional, sunt mentori pentru tineri, au aptitudini de lideri și alte trăsături necesare statutului de întreprinzător cu atitudine pozitivă — în timp ce produc schimbări în jurul lor. Munca lor le face plăcere și le dă *bucurie*, nu stres. Îi incită, nu îi ostenește.

Dacă sunteți încântați să începeți o afacere, nu lăsați pe *nimeni — cu atât mai puțin pe voi înșivă?* — să vă pună bețe în roate. Fiți propriii voștri judecători în ceea ce înseamnă muncă plină de bucurie sau muncă stresantă.

Poate că munca voastră este factorul de stres în prezent, iar colegii vă invidiază pentru afacerile cu care vă ocupați în afara programului. Poate că și ei ar vrea să scape de această cursă, dar nu sunt la fel de hotărâți ca voi. Așa că e posibil să vă sfătuiască să nu vă stresați prea tare. În acest timp, ei sunt incredibil de stresați la locul de muncă și încearcă să scape de stres prin activități de divertisment. Motivul pentru care ați devenit deținătorul

independent al unei afaceri este acela că aveți un scop sau un vis, de a obține mai mult de la viață, și vă plac provocarea și incitarea date de muncă. Am dreptate? Nu aveți niciun motiv să nu vă păstrați entuziasmul de început. Rămâneți concentrați pe acțiune. Asta va ține stresul la distanță, iar voi veți avea din ce în ce mai multă energie, pe măsură ce depășiți provocările, printre care și atitudinea negativă a celorlalți.

Separarea câștigului psihologic de stres

Dacă nu știți ce anume, dintre plăcere și presiune, vă motivează să munciți ore îndelungate, folosiți-vă de acest test ca de un ghid:

1. Nu folosesc stimulente sau pastile care să mă ajute să îmi păstrez forțele. **Adevărat** **Fals**
2. Nu mă simt extenuat, chiar dacă nu dorm mai mult de cinci până la șapte ore pe noapte. **Adevărat** **Fals**
3. Nu mă doare capul sau spatele decât foarte rar. **Adevărat** **Fals**
4. Îmi gestionez bine ritmul și activitățile. **Adevărat** **Fals**
5. Îmi apreciez mentorul/liderul, asociații, clienții, potențialii clienți și furnizorii corporației — și nu numai. **Adevărat** **Fals**
6. Sunt suficient de cutezător încât să îi stimulez pe alții să facă ce fac și eu. **Adevărat** **Fals**

7. Sunt motivat de atingerea pas cu pas a viselor, aspirațiilor și obiectivelor mele. **Adevărat** **Fals**
8. Împart cu generozitate din ce am eu și îmi place să schimb în bine lucrurile din jurul meu. **Adevărat** **Fals**
9. Zilnic fac exerciții fizice și mănânc sănătos. **Adevărat** **Fals**
10. Pot fi dezamăgit când primesc un refuz, dar zâmbesc și spun: următorul! **Adevărat** **Fals**

Cu cât ești mai motivat de pasiune în ceea ce faci, cu atât vei primi mai multe răspunsuri sincere.

Depășirea lipsei de experiență

Poate fi dificil, uneori, să te menții gata de acțiune când te confrunți cu o situație majoră. Acest lucru se aplică celor care au minte și inimă de întreprinzători cu atitudine pozitivă, dar care, din cauza faptului că sunt tineri sau lipsiți de experiență, consideră că nu au încă destulă credibilitate pentru a primi respectul cuvenit. Din fericire, însă, există modalități de a trata această provocare.

Dacă ești un tânăr deținător al unei afaceri și nu ai destulă experiență, poți întâmpina dificultăți în a-i convinge pe oameni că știi într-adevăr despre ce vorbești. De exemplu, atunci când expui o oportunitate unui profesor mai în vârstă și mai experimentat decât tine și îl încurajezi să îți urmeze sfatul, poți auzi: „Este foarte drăguț ce îmi spuneți, dar cât succes aveți cu asta?" Credeți-mă, cunosc situația.

Eu întotdeauna am avut o față de băiețel. Nici acum nu mi-aș putea lăsa cu niciun chip barbă. Când m-am înrolat în armată, numai mie mi-a dat medicul o acadea atunci când ni s-a făcut vaccinul. O femeie m-a întrebat ce voiam să mă fac când o să cresc mare — ea avea să devină soția mea! Suntem căsătoriți de 30 de ani și încă mă întreabă la cină, în fiecare seară, dacă vreau să-mi taie carnea și cartofii — ah, iată ce înseamnă să ai față de copil.

Mă rog, poate am glumit puțin. Știu că alura tinerească poate fi luată ca un semn al lipsei de experiență, ceea ce poate fi o provocare chiar și pentru cel mai energic întreprinzător cu atitudine pozitivă.

Viața are, într-adevăr, ironiile sale. Când ești tânăr și plin de energie și vrei ca potențialii clienți să te ia în serios, ei pot căuta pe cineva mai experimentat. Când înaintezi în vârstă și ai mai multă experiență, te pot întreba de ce ai așteptat atât de mult timp până să-i contactezi. Asta poate fi, într-adevăr, o provocare, pe care însă o putem depăși. Am ceva experiență în sensul acesta; așa că lăsați-mă să-mi pun deoparte ursulețul de pluș și să vă ofer câteva ponturi utile în depășirea imaginii de persoană neexperimentată:

1. Faceți în așa fel încât să păreți potriviți pentru locul de muncă ocupat.
2. Folosiți materiale publicitare și promoționale oficiale.
3. Faceți cunoștință viitorilor clienți cu oameni de succes din domeniul vostru.
4. Emanați un aer de încredere.
5. Mențineți un ritm alert, în așa fel încât potențialii clienți să știe că sunteți mereu în mișcare.

• ***Primul pont util în depășirea imaginii de persoană neexperimentată este adaptarea „înfățișării" la context.*** Trebuie să arătați ca și cum ați fi în elementul vostru în mediul de afaceri, lucru pe care îl puteți face urmând recomandările și regulile valabile în domeniul în care vă desfășurați activitatea. Nu mai e nevoie să vă spun că nu trebuie să faceți economii în păstrarea igienei și în folosirea apei de colonie. În cazul bărbaților, înfățișarea adecvată mediului de afaceri poate însemna să poarte un costum cu aspect profesional (care nu trebuie să fie neapărat scump, dar cu siguranță curat și călcat), închis la culoare, pantofi lustruiți și în stare bună, o cămașă albă sau de altă nuanță deschisă și o cravată de culoare impunătoare și cu un model clasic (roșu este un bun exemplu). Bărbieritul atent este de asemenea recomandat, pentru că părul de pe față nu inspiră încredere!

Femeile trebuie să poarte bluze nu foarte decoltate, pantofi în stare bună cu tocuri nu mai mari de cinci centimetri, accente de machiaj (nu foarte stridente), bijuterii conservatoare, care să se potrivească trăsăturilor (nu cercei foarte lungi). Înfățișarea care denotă succesul vă mărește credibilitatea în ochii celorlalți — și în ochii proprii!

• ***Al doilea pont util în depășirea imaginii de persoană lipsită de experiență este folosirea materialelor publicitare și de marketing oficiale.*** Să sperăm că veți avea destul noroc încât să beneficiați de un furnizor sau de un un lider care să vă pună la dispoziție reviste, broșuri, filme/DVD-uri, casete audio, CD-uri și alte astfel de materiale oficiale care prezintă produsele, serviciile sau oportunitățile oferite de companie. Asigurați-vă numai că urmați recomandările și instrucțiunile liderului sau mentorului cu privire la diseminarea acestor materiale printre potențialii clienți sau asociați. Acest lucru vă va asigura un maximum de credibilitate, pentru că împărțiți materiale

de calitate de la o companie bine văzută, chiar dacă aveți relativ puțină experiență în afaceri.

• ***Al treilea pont util în depășirea imaginii de persoană neexperimentată este să prezentați oameni de succes din domeniul în care activați potențialilor clienți.*** Până vă veți construi propria credibilitate, poate fi extrem de util să faceți cunoștință viitorilor clienți sau parteneri cu oamenii de succes din domeniul în care activați. Puteți găsi un lider sau un mentor (lucru bun de făcut indiferent de gradul de experiență sau de succes) care se află acolo unde aspirați să ajungeți cu afacerea la care lucrați. Un asemenea om ar avea mai multă experiență în domeniul vostru de activitate și ar fi mai capabil să ofere răspunsuri la întrebările legate de orice produs ați avea de oferit. El sau ea va trebui să vă susțină în atingerea visului, aspirației sau obiectivului — în general și în situații concrete.

Pe măsură ce faceți cunoștință eventualilor clienți cu o astfel de persoană, asigurați-vă că îi informați pe aceștia în detaliu, corect și pe un ton admirativ cu privire la succesul liderului sau mentorului în afaceri și la cum a ajuns acesta să aibă anumite avantaje — mai mult timp liber și mai multă libertate financiară. În plus, găsirea unor persoane cu o istorie profesională demnă de povestit și altora, care au urmat o cale similară cu a potențialului client înainte să atingă succesul, poate fi un instrument persuasiv deosebit de puternic.

De exemplu, poate vreți să vă asociați cu cineva care este în prezent avocat și care, după cum probabil știți, este plin de sentimente negative. Pentru o astfel de persoană, ar putea fi extrem de util să cunoască un fost avocat care are acum succes prin intermediul afacerii de care vă ocupați. Potențialul client va fi mult mai atent, datorită speranței că acel avocat l-ar putea scoate și pe el din postura de om al legii plin de probleme. Sentimentul

de a se putea baza pe o persoană cu un trecut asemănător poate fi un factor decisiv în câștigarea potențialului client de partea voastră. Și poate fi un element important în strategia aplicată relației cu potențialii clienți.

• ***Al patrulea pont în depășirea imaginii de persoană lipsită de experiență este emanarea unui aer încrezător.*** Purtați-vă întotdeauna ca o persoană încrezătoare în fața potențialilor clienți, asociați și a clienților actuali. Țineți capul sus; priviți oamenii direct în ochi; vorbiți fără ezitări și pe un ton susținut; păstrați-vă calmul atunci când vi se pune o întrebare la care nu știți să răspundeți. Reacționați într-un mod adecvat mediului de afaceri, modest, elegant și curtenitor, spunând că sunteți bucuros să cercetați subiectul și că veți reveni cu un răspuns. Aveți încredere în serviciul, produsul sau oportunitatea pe care o aveți de oferit și, totodată, în abilitățile voastre personale. În felul acesta, veți crește mult șansele ca și potențialii clienți sau asociați să aibă aceeași atitudine față de voi!

Afișați o atitudine fermă în relația cu partenerii și cu potențialii asociați. Când doctorul se uită la radiografie și vă spune că trebuie să vă operați vinerea viitoare, veți face, cel mai probabil, ce spune el. De ce? Pentru că îi respectați experiența profesională. Dacă vă simțiți nesiguri, veți căuta și o a doua opinie.

Când veți avea o postură încrezătoare similară cu a unui om de afaceri, rămânând totuși modești, veți avea aceleași rezultate precum cele ale doctorului. Dacă sunteți agenți de asigurări, s-ar putea să fiți puși în situația de a-i spune potențialului client: „Jim, ai o familie minunată. Sunt sigur că cei doi gemeni îți aduc multă bucurie și numeroase satisfacții, și pe bună dreptate. Pentru a le asigura viitorul, în cazul în care vei muri până ce ei se vor face mari, vei avea nevoie de aproximativ un milion de dolari, cu acoperire permanentă. Lasă-mă să-ți arăt mai

întâi de ce și apoi îți voi explica în ce fel poți aplica promoția noastră la bugetul tău, fără cel mai mic efort".

Chiar dacă sunteți relativ noi în domeniu, o atitudine care denotă încredere în ceea ce aveți de oferit și recomandarea onestă a produselor vă creează o imagine de profesioniști. Atitudinea le arată potențialilor clienți că îi puteți ajuta. Aceștia se simt, în consecință, mai încrezători în timpul discuției. Ei vor avea senzația că dețineți controlul asupra lucrurilor și vor fi mai atenți la restul prezentării. Aceeași logică este valabilă și pentru situația în care aveți de împărtășit o oportunitate de afaceri, de vândut produse pentru îngrijirea pielii și cosmetice, servicii de telefonie, vitamine sau suplimente alimentare, ustensile ori seturi de recipiente pentru bucătărie sau orice altceva.

• ***Al cincilea pont util în depășirea imaginii de persoană neexperimentată este menținerea ritmului alert în așa fel încât potențialii clienți să știe că sunteți mereu în mișcare.*** Până la urmă, oamenii nu îi vor urma decât pe cei care se îndreaptă într-o direcție precisă. Lăsați-i pe ceilalți să vadă că aveți un program încărcat, dar că veți vedea ce puteți face pentru a-i include și pe ei în agenda voastră. Ideea că sunteți deja în mișcare în cadrul afacerii sau companiei poate risipi mult din aparența de novice pe care o pot sugera înfățișarea tinerească sau lipsa de experiență.

Oricare dintre sfaturile de mai sus se va dovedi valoros în drumul vostru către succes. Asimilarea tuturor celor cinci sfaturi va anihila aproape complet orice provocare generată de imaginea de persoană lipsită de experiență sau necalificată pentru post. Nu trebuie decât să fiți încrezători, entuziaști și să puneți pasiune în ceea ce faceți.

Creșterea numărului de întâlniri — cheia spre un succes mai mare?

O altă situație cu care se confruntă atât oamenii de afaceri experimentați, cât și nou-veniții este provocarea de a aranja o întâlnire cu un potențial client sau partener evaziv. Dar se poate obține acea întâlnire, dacă investim aceeași forță, energie și răbdare pe care o acordăm oricărui alt proiect despre care credem că merită osteneala. În munca mea de reporter, m-am confruntat cu situații similare și am învățat câteva metode eficiente de a le face față.

Colegii mei — ceilalți scriitori și jurnaliști cu care mă asociez din punct de vedere profesional și social — mă numesc „cel mai norocos reporter" din breaslă. Îmi spun așa din cauza abilității mele de a obține interviuri cu persoane despre care se spune că sunt inabordabile.

Dar nu cred că norocul joacă vreun rol în succesul meu. Dacă ar fi să cred în ceva, aș crede în vechea zicală: „Cu cât muncesc mai mult, cu atâta am mai mult noroc." Și pentru că muncesc din greu, am fost destul de „norocos" încât să am câteva realizări sonore în cariera mea de scriitor, printre care și interviuri exclusive cu personalități ca Ed McMahon, Dolly Parton, Jane Seymour, Andy Griffith, Kenny Rogers, George Plimpton și mulți alți politicieni, scriitori și cântăreți. Chiar și ca tânăr jurnalist, am avut parte de succese incredibile. Am fost suficient de insistent încât să îi intervievez pe Walter și Charlotte Baldwin, socrii reverendului Jim Jones, implicat în masacrul din Guyana. Am avut suficient noroc încât să fiu singurul reporter care a obținut un interviu cu dr. Ralph Honzik, directorul campusului de la Universitatea Kent în timpul revoltei care s-a soldat cu împușcarea a patru studenți de către Garda Națională.

Nu vreau să mă mândresc cu cariera mea de jurnalist sau să v-o descriu, împărtășindu-vă aceste întâmplări, ci doresc să-mi exprim o opinie legată de interviuri și întâlniri: când ești jurnalist, când îți construiești o afacere sau când vrei să avansezi în carieră, nu poți rata decât interviurile sau întâlnirile la care renunți.

Sunt sigur că simțiți că aveți motive serioase pentru care nu vă considerați capabili să aveți o întrevedere cu anumite persoane. Iată o listă cu astfel de scuze:

1. „N-aș trece nici măcar de secretară."
2. „Nu se află niciodată în oraș suficient de mult timp cât să programez o întâlnire."
3. „I-am trimis câteva scrisori și i-am lăsat câteva mesaje, dar nu mi-a răspuns."
4. „M-a refuzat acum un an și ceva, așa că nu are niciun rost să îl/o mai contactez."
5. „Este o persoană atât de importantă, încât nu ar sta de vorbă cu mine."
6. „Spune că este prea ocupat."

Uneori, aceste motive sunt legitime — probabil, în 20% dintre cazuri, aș estima eu. În restul situațiilor, ele sunt folosite ca scuze pentru lipsa de curaj, de cunoștințe sau de perseverență în încercarea de a obține așa-zisa întâlnire imposibil de obținut.

Și, să recunoaștem, eu am avut suficienți stimuli: dacă ești reporter și nu poți să ajungi la oamenii de care ai nevoie pentru interviu, nu vei reuși să scrii articole și reportaje care să se vândă. Similar, dacă sunteți pe punctul de a vă construi o afacere și nu perseverați până obțineți întâlnirile cu potențialii clienți influenți, nu veți ajunge prea departe!

Obținerea întâlnirilor este vitală în afaceri. Și de vreme ce baza pentru obținerea interviurilor și a întâlnirilor este aceeași, iată o listă cu patru strategii de reușită:

1. Fiți mereu pregătiți să profitați de oportunitățile neașteptate de a vorbi cu oamenii.
2. Mențineți insistența și disponibilitatea.
3. Păstrați contactul cu o terță persoană care poate interveni pentru voi.
4. Stabiliți un lanț de contacte care să vă ducă la potențialul client.

• ***Prima strategie pentru obținerea cât mai multor întâlniri este să profitați de oportunitățile neașteptate de a vorbi cu oamenii.*** După cum am spus și mai devreme, eu nu cred în noroc. Totuși, cred în șansele matematice ca doi oameni care locuiesc în aceeași zonă să se întâlnească în același moment, în același loc. Când îți dorești cu putere, te concentrezi și îți propui să împărtășești și altora activitatea ta, crezând, totodată, în forțele proprii, crește posibilitatea de a întâlni un potențial client prin oraș.

Atunci când întâlnești în aceeași farmacie, băcănie, la aceeași competiție sportivă sau la un eveniment al societății civile persoana la care nu reușești să ajungi, acordă-i două minute și întinde-i mâna prietenește, întrebând cum merg lucrurile la serviciu, acasă și așa mai departe. Oamenilor le place să știe că altora le pasă de ei. Atunci când simt că îți pasă de ei și o arată, întreabă-i cum se simte soția sau soțul după operație, și acel potențial client îți poate deveni prieten.

Așa am obținut eu interviul cu dr. Ralph Honzik. Nu îmi răspunsese la telefon și nici nu fusese de acord ca secretara să mă programeze pentru o întrevedere. Apoi,

într-o seară, el și soția sa au venit la o petrecere la care mă aflam și eu cu soția mea. M-am asigurat că o să stăm unii lângă alții și i-am înmânat cartea mea de vizită împreună cu o scurtă listă de referințe — nume de editori pe care i-ar fi putut întreba despre mine. Am continuat să vorbim și, nu după mult timp, obținusem întâlnirea pentru interviu.

Nu merg niciodată nicăieri fără să-mi iau instrumentele de bază pentru breasla în care lucrez: un stilou, un carnețel, cărți de vizită și lista de referințe. Sunt întotdeauna pregătit pentru oportunități. Și voi trebuie să faceți la fel. Luați la voi suficiente cărți de vizită. De asemenea, dacă afacerea în cadrul căreia lucrați recomandă o casetă audio sau un CD, o broșură sau alt material oficial menit să atragă interesul potențialului client asupra produsului, serviciului sau oportunității pe care o aveți de oferit, fiți siguri că aveți la îndemână respectivele materiale în timp ce vă desfășurați activitățile obișnuite.

În plus, trebuie să aveți mereu cu voi lista potențialilor clienți și datele lor de contact. De fiecare dată când se ivește un moment liber, zâmbiți, luați legătura cu un potențial client, vedeți ce mai face și puneți în practică ce ați fost instruiți să faceți pentru a vă întâlni cu el.

Dacă sunteți mereu pregătiți și gata de acțiune, porniți cu un avantaj din start. Într-un anumit sens, vă faceți norocul cu mâna voastră. Trebuie să aveți mereu la îndemână lista cu potențialii clienți, pentru că e puțin probabil să aveți norocul de a da pur și simplu peste clienții inabordabili. Mie nu mi s-a întâmplat decât de șase ori în ultimii 25 de ani. Cu toate acestea, de fiecare dată a fost ca o recompensă frumoasă pentru că eram mereu pregătit. Și astăzi sunt pregătit, în fiecare zi, și mă aștept ca oportunitatea cu numărul șapte să se ivească în orice clipă!

• ***A doua strategie pentru obținerea unui număr cât mai mare de întâlniri este păstrarea perseverenței și a disponibilității.*** Știți vechea zicală: „Dacă nu reușești din prima, încearcă la nesfârșit." Ei bine, asta nu e de ajuns, pentru că simplul fapt de a *încerca* nu face lucrurile să se întâmple! Ceea ce contrează este *acțiunea,* mai ales în ceea ce privește stabilirea întâlnirilor. Dacă vă ciocniți de un refuz, perseverența vă va salva din această situație. Trebuie să vă străduiți să comunicați. Arătați potențialului client că sunteți entuziasmați și serioși în dorința de a-i vorbi. Nu așteptați să fiți sunați înapoi. Este agenda voastră de lucru și voi sunteți cei care trebuie să dea telefoanele.

În afară de asta, trebuie să fiți întotdeauna disponibili și înțelegători față de circumstanțele personale ale potențialului client. Dacă nu vă puteți întâlni într-un loc, alegeți altul — acasă la el, în parc, într-un restaurant din apropiere, un club de tenis cu o oră înainte de începerea jocului sau orice alt loc. În cazul clienților greu de găsit sau foarte ocupați, este nevoie de inventivitate din partea voastră.

Odată i-am luat interviu lui Ed McMahon pe bancheta din spate a mașinii lui, în timp ce era condus la aeroport. L-am intervievat pe romancierul Harry Mark Petrakis urmărindu-l la o petrecere, unde i-am pus întrebări între autografe. I-am luat interviu liderului unei mișcări de protest mergând pe lângă aceasta, în timp ce picheta o mare corporație. Acestea nu erau tehnici de interviu pe care să le fi învățat la facultatea de jurnalism. Trebuie să fiți flexibili și să vă acomodați situației de a urmări oamenii ieșiți din comun, cu perseverență și deschidere față de circumstanțele speciale. Nu uitați că nimeni nu vă va întreba cât timp v-a luat să vă atingeți scopul; cel mai mult contează că ați *reușit*.

• ***A treia strategie pentru obținerea unui număr cât mai mare de întâlniri este menținerea legăturii cu o terță persoană care poate interveni pentru voi.*** De multe ori cel cu care vreți să vă întâlniți va trece peste voi, vă va ignora

telefoanele și va refuza în mod repetat să ia în considerare eforturile voastre de a comunica cu el. Acesta este momentul în care poată fi utilă implicarea unei terțe persoane, care să aibă influență asupra celui la care vreți să ajungeți. Poate fi soția respectivului, un prieten comun sau altcineva. Vorbiți cu acest terț și explicați-i cu onestitate de ce ar fi bine să vă creeze ocazia de a vă explica ideile sau de a vorbi cu voi despre ce aveți de oferit. Uneori această a treia persoană, care poate fi mai apropiată de potențialul client la care vreți să ajungeți, poate spune: „John chiar trece printr-o perioadă dificilă acum și i-ar prinde bine oportunitatea pe care i-o poți oferi." Întrebați această persoană dacă vă poate ajuta să obțineți întâlnirea.

Procedurile care pot înlesni întâlnirea includ oferirea unor asigurări potențialului client îndărătnic, precum sugestia că nu aveți nevoie de mai mult de 20 de minute din timpul lui. Puteți adăuga că nu vă așteptați la o decizie din partea lui la masa de prânz și că relația dintre voi nu va avea de suferit dacă el nu va fi interesat de oferta voastră. Ideea principală este că trebuie să oferiți terței persoane o informație pe baza căreia să intervină și să încurajeze potențialul vostru client să accepte o întâlnire cu voi. Cine știe, poate că în timpul discuțiilor, această pesoană va deveni, la rândul ei, interesată de oferta voastră!

• ***Ultima strategie pentru a obține un număr cât mai mare de întâlniri este crearea unui lanț de contacte care să vă ducă la potențialul client.*** De exemplu, dacă aveți un prieten al cărui vecin are un frate văr cu persoana pe care vreți să o contactați, convorbirile succesive cu acești oameni pot fi cea mai bună cale de a ajunge la potențialul client. Împărtășind oferta voastră acestor oameni, puteți genera interes chiar printre *ei* față de produsele pe care le aveți de oferit! Oricum ar fi, tot de voi depinde stabilirea

întâlnirii, cu excepția cazului în care cineva este dornic să facă asta pentru voi, ceea ce nu e imposibil. Acești oameni vă pot ajuta cel puțin să intrați în contact cu potențialul client.

Așa am reușit să le iau interviu dlui și dnei Baldwin. După ce fiica lor, Marceline, și ginerele lor, reverendul Jim Jones, atrăseseră atenția întregii lumi asupra lor din cauza masacrului din Jonestown, Guyana, familia Baldwin s-a închis în casă și a refuzat să mai vorbească cu cineva. Timp de zece zile, reporterii de la canalele de televiziune, de la stațiile radio și de la ziare s-au adunat în curtea din fața casei, așteptând o declarație publică. Aceasta nu a venit niciodată. Până la urmă, FBI și poliția locală au risipit mulțimea. Atunci am intrat *eu* în acțiune.

Cu un an în urmă, susținusem un seminar pentru scriitori în același oraș și păstrasem lista participanților. Am început să-i sun pentru a vedea dacă vreunul dintre ei îi cunoștea pe soții Baldwin sau pe cineva care să-i cunoască. După șapte telefoane fără niciun rezultat, am ajuns la o fostă cursantă a mea al cărei soț avea un șef a cărui prietenă era vecină cu o altă fiică a soților Baldwin. Mi-au trebuit aproape două săptămâni pentru a face cunoștință cu fiecare persoană din acest lanț, dar am reușit! Într-o după-amiază, fiica soților Baldwin mi-a aranjat, în cele din urmă, o întâlnire de 90 de minute cu aceștia, în locuința lor. Zece ani am scris articole pe baza acelui interviu amănunțit. Aceeași procedură poate funcționa și pentru voi, în abordarea potențialilor clienți. Totul e să nu renunțați.

Dacă nu reușiți să obțineți o întâlnire cu doi sau trei potențiali clienți dificil de abordat, folosiți toate cele patru strategii utile în obținerea întâlnirilor. Când veți *fi* capabili să obțineți o așa-zisă întâlnire imposibilă, veți avea un plus de încredere și de curaj, care vă vor ajuta să avansați cu rapiditate.

Viața este plină de oportunități *deghizate în provocări*

Înțelegem acum că, devenind un întreprinzător cu atitudine pozitivă, ne putem depăși indispoziția și putem trece peste multe dintre provocările întâlnite. Cu toate acestea, nu putem fi atât de încuiați încât să ne gândim că întreprinzătorii cu atitudine pozitivă nu au niciodată de-a face cu situații dificile. Pentru că au. Dar atunci când se ivește o provocare, întreprinzătorul cu atitudine pozitivă încrezător, puternic și hotărât e capabil să facă față cu bine oricărui potențial obstacol.

Orice provocare trebuie abordată cu fruntea sus, având o viziune de ansamblu și fragmentând problema în părți mai ușor de gestionat prin puterea energiei personale. Când deținem controlul asupra propriei vieți și suntem entuziasmați cu privire la cariera sau afacerea noastră, suntem stimulați și putem munci mai mult timp fără să devenim stresați. Pur și simplu, devenim mai energici.

Unele obstacole pot părea monumentale. Două dintre ele sunt: depășirea lipsei de experiență și stabilirea de întâlniri cu potențialii clienți inabordabili. Dar până și aceste situații pot fi abordate și depășite într-o manieră sistematică.

Întreprinzătorii optimiști cu o voință puternică nu se așteaptă ca viața să fie o joacă de copii și nu se opresc, indiferent de ce li se întâmplă. Până la urmă, viața este plină de oportunități deghizate în provocări. Trebuie să profităm de oportunități; trebuie să întâmpinăm și să depășim provocările. Numai așa putem evolua și putem deveni din ce în ce mai buni, ne putem îndeplini visele și ne putem atinge obiectivele cu succes.

Câteva gânduri despre muncă

„Nu te lenevi și nu aștepta să vină inspirația; mai degrabă caut-o cu bâta în mână și, chiar dacă nu o găsești, vei găsi ceva care să-i semene foarte mult. Nu înceta să muncești."

JACK LONDON

„Stai departe de oamenii care încearcă să-ți tempereze ambițiile. Oamenii mărunți fac asta întotdeauna, iar cei mari te fac să simți că și tu poți deveni un om mare."

MARK TWAIN

„Iubește-ți munca, soțul (sau soția) și copilul. Dacă te întrebi când vei mai avea timp și de odihnă, gândește-te că vei avea timp să dormi la bătrânețe."

BEVERLY SILLS

„Fă în așa fel încât să ai tot timpul o ocupație. Este uimitor câte lucruri se pot face dacă te menții activ."

THOMAS JEFFERSON

„Ah, dar aspirațiile omului trebuie să-i depășească puterile, altfel la ce mai este bun raiul?"

ROBERT BROWNING

„Nimic nu este dificil de făcut dacă este împărțit în treburi mai mici."

HENRY FORD

Atitudinea pozitivă vă ajută să depășiți obstacolele, dacă e adoptată din perspectiva potrivită în raport cu visurile, aspirațiile și responsabilitățile omului.

Dennis E. Hensley

6

Atitudinea pozitivă trebuie să fie însoțită de echilibru și toleranță

Ca să fiți văzuți drept niște antreprenori activi, trebuie să fiți volubili, optimisti, inventivi și să aveți o bună reprezentare a ceea ce sunteți și puteți oferi.

DENNIS E. HENSLEY

De vreme ce ați decis să deveniți antreprenori și să acționați ca atare, este posibil să dați peste un efect secundar al spiritului de inițiativă. Munca productivă este ca un medicament — doza potrivită vă creează o stare de bine; supradoza aduce disconfortul.

Există o serie de elemente ce necesită o atenție deosebită. În primul rând, încercați să găsiți un echilibru între muncă și viața personală, pentru a nu ajunge la colaps. În al doilea rând, dacă sunteți căsătoriți, consultați-vă întotdeauna jumătatea. Solicitați-i ajutorul cât se poate de des în materie de afaceri sau carieră. Fiți răbdători și toleranți atunci când celălalt nu înțelege întotdeauna ceea ce faceți ori nu vă împărtășește o viziune. Uneori e nevoie de mult timp pentru ca să se implice și să participe la proiectul inițiat de partenerul său de viață. Din fericire, succesul face diferența de cele mai multe ori. În al treilea rând, cu toate că sunteți dedicați trup și

suflet activității proprii, nu trebuie să uitați să fiți atenți și la cei din jur — fiți receptivi la neliniștile, ideile, planurile și opiniile lor. Anticipând eventualele obstacole, puteți evita surprizele neplăcute.

Colapsul — simptome și remedii

Trăim într-o lume dinamică. Înainte, oamenii așteptau trei zile să vină diligența. Astăzi, zburăm dintr-o parte în alta a globului în mai puțin de o zi.

Viteza pare să fie prima noastră grijă. Bistrouri, carduri de credit, poze la minut, internet de mare viteză, camere digitale, cuptoare cu microunde, toate fac parte din viața noastră trăită în mare viteză. Și mai începe mirare că, din când în când, circuitele noastre mentale și psihice se supraîncarcă, ducându-ne în pragul scurtcircuitării?

V-ați spus vreodată: „Nu mai sunt la fel entuziasmat de munca mea și parcă nu întrevăd nimic bun"? Un posibil semn de colaps. V-ați întrebat vreodată: „Oare de ce mă simt așa de obosit?" sau „Cum?! Altă ședință?" sau „Mare șmecherie, un client în minus!"? Acestea sunt alte posibile semnale.

În funcție de gravitatea problemei, pot apărea simptome fizice ca insomnia, pierderea în greutate, durerile de cap sau de spate, nervozitatea, extenuarea. Semnele de colaps mai pot lua forma unor tipare comportamentale ca: absentarea nejustificată, tratarea superficială a clienților, partenerilor și a potențialor clienți, reacțiile negative la critică și respingerea acesteia sau luarea de decizii pripite. Netratate, aceste simptome pot duce la alcoolism, obezitate, abuz de pastile sau la probleme de cuplu.

Ca să fiți văzuți drept niște antreprenori activi, trebuie să fiți volubili, optimiști, inventivi și să aveți o bună reprezentare a ceea ce sunteți și puteți oferi. Nu uitați că

viața ne pune din când în când piedici, care pot fi destul de solicitante. Cheia bunăstării stă în tratarea cu optimism a tuturor surprizelor, plăcute sau neplăcute. Priviți întotdeauna partea bună a lucrurilor și încercați să învățați ceva din fiecare situație.

10 remedii

Când ați conștientizat semnalele colapsului, mergeți la sursa problemei, încercând diminuarea sau soluționarea ei. Iată zece metode pentru restabilire de pus în aplicare:

1. Respectați-vă orele de somn și faceți exerciții zilnic.
2. Optați pentru o dietă echilibrată, cu ajutorul căreia să evitați obezitatea, luați vitamine și suplimente alimentare.
3. Căutați lucrurile pozitive din trecutul și viitorul vostru.
4. Urmăriți un obiectiv precis.
5. Învățați încontinuu.
6. Spuneți „nu" ori de câte ori vi se cere să faceți lucruri care nu nimic în comun cu visurile și cu aspirațiile voastre.
7. Călătoriți mai mult și lărgiți-vă cercul de cunoștințe în permanență.
8. Faceți o pasiune pentru angajarea în noi proiecte.
9. Urmăriți obiective precise, concrete, fără să renunțați la flexibilitate.
10. Căutați oameni afectuoși, săritori, care au ajuns deja acolo unde vreți și voi să ajungeți și care vă pot oferi sprijin și consiliere.

• ***Primul lucru pe care trebuie să-l faceți este să vă mențineți într-o formă excelentă. Aici intervin secțiunile unu și doi: respectați-vă orele de somn, faceți exerciții zilnic, optați pentru o dietă echilibrată, cu ajutorul căreia să evitați obezitatea, luați vitamine și suplimente alimentare.*** Corpul *are nevoie* de odihnă. Asta variază de la caz la caz, însă este recomandat un minimum de șase ore de somn pe noapte. Dacă mergeți la culcare mai devreme, dacă trageți un pui de somn înainte sau după cină și dacă vă dedați unui somn reconfortant duminică după-amiază, veți descoperi noi resurse în propriul organism. La fel, o plimbare de înviorare de o jumătate de oră dimineața, la prânz sau seara vă poate menține în formă. Ați mai putea să încercați și alte tipuri de exerciții, în funcție de recomandările medicului.

Corpul are nevoie de hrană adecvată. Renunțați la fast-food și urmați sfaturile doctorului pentru o dietă echilibrată. Obezitatea este o problemă serioasă, poate cea mai serioasă. Doctorul vă poate oferi un bilanț caloric, foarte util în atingerea greutății ideale. Pe lângă o alimentație sănătoasă, trebuie să luați și vitamine sau suplimente alimentare, după caz. Dacă sunteți în formă, puteți trece mult mai ușor peste stresul cotidian!

• ***Următoarele două remedii constau în căutarea lucrurilor pozitive în trecutul și viitorul vostru și urmărirea unui obiectiv precis***. Țineți un jurnal cu cele mai importante realizări personale. Consultați-l cât de des puteți și căutați să vă încurajați pe baza succeselor din trecut. În ceea ce privește viitorul, găsiți un obiectiv care să vă trezească entuziasmul.

Telefonați unui lider, unui mentor sau unui prieten apropiat care vă susține necondiționat și stabiliți o dată din viitorul apropiat la care să discutați despre proiectele și interesele comune. Dacă vă permite bugetul, organizați o excursie la pescuit, un plimbare pe plajă sau orice altă

activitate relaxantă, înainte sau după weekendurile în care susțineți seminarii în diverse locuri. De ce să nu vă luați și familia, pentru a vă bucura împreună de peisaj? E bine să aveți întotdeauna planuri la care să vă gândiți cu plăcere și care să vă motiveze în atingerea obiectivelor personale.

• ***Cel de-al cincilea lucru pe care trebuie să-l faceți este să învățați încontinuu.*** Stimularea mentală continuă vă poate feri de depresii și extenuare. Ascultați casete și CD-uri educaționale zilnic și citiți cărți interesante, care să vă inspire, măcar 15–20 de minute pe zi. Consultați-vă numai cu cei care țin la voi și știu deja ce vă interesează și ce vreți să faceți. Propuneți-vă să fiți exemple de înțelepciune, trezind și în alții dorința de a face la fel. Abia atunci veți putea lucra alături de alții, vă veți spori eforturile și veți atinge noi niveluri ale prosperității. Iar entuziasmul pentru noi realizări nu va întârzia să apară!

• ***Cea de-a șasea sugestie este să spuneți „nu" ori de câte ori vi se cere să faceți lucruri care nu nimic în comun cu visurile și aspirațiile voastre.*** Cum probabil v-ați dat deja seama, nu îi puteți împăca pe toți. Mare grijă, să nu vă asumați mai multe sarcini decât puteți finaliza. Poate că este tentantă perspectiva de a spune „da" întotdeauna, dar în felul acesta sunteți pasibili să induceți un sentiment de îngrijorare, frustrare și stres, ca să nu mai spunem dezamăgire, atât vouă înșivă, cât și altora.

Când vi se cere să faceți un anumit lucru pentru care nu aveți destul timp, având în vedere prioritățile de fond, spuneți „nu" cu toată fermitatea. Vă va fi mult mai ușor să faceți asta, dacă veți realiza că este spre binele vostru, dar și spre binele proiectelor în care alții doresc să vă implice. În scurt timp, veți avea tăria să respingeți mai ferm, dar totodată politicos asemenea solicitări, fără un sentiment de vinovăție. Pe termen lung, toate acestea își vor dovedi efectele pozitive.

• ***A șaptea recomandare este să călătoriți mai mult și să vă lărgiți în permanență cercul de cunoștințe.*** Colapsul poate veni pe fondul plictiselii, datorate unei absențe a diversității. Dacă trebuie să vă prezentați la același birou ori aveți aceeași activitate de afaceri vreme îndelungată, poate că ar fi bine să schimbați decorul. De exemplu, dacă părinții voștri locuiesc în afara orașului, înainte de a-i vizita, contactați telefonic șapte familii din zonă și stabiliți cu ele întâlniri de afaceri. (Puteți să vă reuniți cu toții în casa părinților și, astfel, să fiți mai eficienți.) Nu strică să vedeți și alte fețe, alte locuri, alte restaurante. Nu uitați că varietatea este secretul unei afaceri de succes.

• ***Cea de-a opta sugestie este să faceți o pasiune din angajarea în noi proiecte.*** Să spunem că visul vostru este să vă ridicați o casă. Atunci mergeți în magazinele de specialitate și apoi vizitați casele scoase la vânzare. Cooptați câțiva asociați și ajutați-i și pe ei, în felul acesta, să-și realizeze visurile. Relația se va consolida, veți deveni mai productivi și veți dezvolta un spirit de echipă, construind un viitor mai bun împreună.

• ***Remediul cu numărul nouă este urmărirea obiectivelor precise, concrete, fără să renunțați la flexibilitate.*** Stabilirea de obiective este esențială în afaceri; cu toate acestea, dacă aspirațiile voastre nu sunt realizabile sau programul este foarte încărcat, veți ajunge la extenuare în încercarea de a le atinge. Fiți mai înțelegători și mai flexibili cu propria persoană. Stabiliți-vă obiective antrenante, dar nu sperați să ajungeți la independență financiară în șase luni. Nervozitatea și frustrarea pe care le implică un asemenea proiect nu pot decât să vă dăuneze. Aveți răbdare. Fiți încrezători și mergeți tot timpul înainte — stabilind mereu noi termeni pentru atingerea aspirațiilor

personale. Dacă este nevoie, schimbați-vă planurile, dar nu vă abateți de la drum.

• ***În sfârșit, a zecea sugestie e să căutați oameni afectuoși, săritori, care au ajuns deja acolo unde vreți și voi să ajungeți și care vă pot oferi sprijin și consiliere.*** Se întâmplă destul de des ca lucrul în echipă să se dovedească eficient. O asemenea echipă, orientată pe obiectivele comune ale membrilor, vă poate oferi o perspectivă mai bună asupra vieții, soluții la problemele de afaceri și, în plan personal, oportunități de socializare.

Oricine muncește susținut trebuie să fie atent la riscul colapsului. Luând ca atare, măcar în parte, sugestiile anterioare, puteți ieși din impas sau, mai importamt, puteți evita un impas.

Consultați-vă partenerul — *cereți-i sprijinul în efortul de a vă transforma visurile în realitate*

Deoarece se poate întâmpla să vă confruntați cu falimentul, partenerul de viață nu va privi cu ochi buni asemenea situații neplăcute, asociate cu munca voastră. Fiți atenți la nevoile celuilalt.

De exemplu, am fost invitat să țin un seminar de o săptămână la Universitatea South Florida, iar soția mea, Rose, m-a însoțit. După prima zi, s-a ținut o recepție pentru mine. Una dintre doamnele care mă urmărise discutând despre administrarea eficientă a timpului și despre lucrul ca liber profesionist a abordat-o pe soția mea.

„Dumneavoastră trebuie să fiți nefericita implicată în căsnicia cu acest om, care nu știe altceva decât să muncească", a spus ea, pe jumătate în glumă, pe jumătate serios. „Cu atâtea cărți și articole scrise, probabil că nu petreceți prea mult timp împreună."

„A, ba dimpotrivă", a replicat Rose ușor amuzată. „Chiar recent mi-a propus o vacanță minunată."

„Nu mai spuneți!" a completat femeia intrigată. „Unde? Când?"

Rosa a zâmbit. „Florida... azi dimineață."

Scena respectivă mi-a amintit, încă o dată, cât de norocos sunt să am o soție care înțelege și iubește un antreprenor foarte activ. Ea le spune oamenilor cu zâmbetul pe buze că sunt dependent de adrenalina generată de munca mea. Dacă sunteți întreprinzători de succes, ceea ce este magnific — considerați-vă binecuvântați.

De vreme ce-mi iubesc cariera, sunt peste măsură de fericit atunci când lucrez. Cred că la fel simțiți și voi. A munci 10–12 sau chiar 15 ore pe zi este ceva normal pentru oamenii ca noi. Totuși, soțiile noastre ar putea fi mai puțin entuziasmate de acest aspect, în cazul în care nu lucrează și ele alături de noi. Dar de vreme ce ținem la ele mai mult decât la carieră sau afaceri, este responsabilitatea noastră să le ajutăm să învețe cum să trăiască în armonie alături de noi.

Iată, pentru jumătatea voastră, câteva sugestii care să-i fie de ajutor în încercarea de a înțelege și a susține un antreprenor dedicat muncii sale.

• ***Apelați la planul de vacanță de tip relaxare/muncă.*** Prin natura lor, antreprenorii foarte activi nu agreează, de regulă, vacanțele, pentru că îi țin departe de munca lor mult iubită! Gândul de a petrece o săptămână cu prietenii pe vârful unui munte este suficient pentru a-i induce unei astfel de persoane o stare de disconfort puternic. Noi, antreprenorii, suntem dependenți de muncă precum vulturul de zbor — nu putem petrece prea mult timp departe de ea.

Totuși, cu toții (da, până și antreprenorii) avem nevoie de mici vacanțe și perioade de relaxare. Soluția pe care am găsit-o eu și soția mea este planul de vacanță de tip relaxare/muncă. Când părăsim orașul pentru câteva zile

de destindere, ea nu are nimic de obiectat dacă mai și lucrez puțin dimineața, indiferent că asta înseamnă să scriu, să apar într-un talk-show ori să susțin un seminar la o întrunire de afaceri. Până la urmă, restul zilei îl petrecem împreună la cumpărături, plimbându-ne sau făcând ceva relaxant și distractiv.

Când erau mai mici copiii, îl luam și pe ei cu noi și modificam ordinea activităților din zi. Prima jumătate o petreceam împreună, până pe la ora trei după-amiaza. După asta, mă retrăgeam câteva ore să lucrez, în timp ce Rose și copiii mergeau la un film sau la piscină. În loc să mă apostrofeze că nu mă „detașez" de serviciu nici când suntem în vacanță, soția mea îmi *mulțumește* că o iau cu mine în atât de multe călătorii.

Pentru a nu vă simți incomod în vacanțe, este preferabil ca acestea să fie cât mai scurte și pe cât posibil asociate cu o călătorie de afaceri ori cu un seminar. Sau ați putea folosi același plan de relaxare combinată cu munca, după caz. În fiecare dimineață, puteți suna la numerele din lista cu potențiali clienți, asociați și clienți efectivi sau puteți citi împreună cu soția cărți de afaceri sau dezvoltare personală sau, și mai bine, puteți servi micul dejun cu un potențial client. După câteva ore de lucru, conștiința voastră se va liniști din punct de vedere profesional, pregătind debutul zilei de distractie și relaxare. Veți avea sentimentul că v-ați câștigat dreptul de a vă destinde.

Soția mea și cu mine suntem activi și implicați în carierele și interesele noastre, dar reușim să rămânem devotați unul celuilalt — pentru copii, pentru biserică. Poate că, în cazul vostru, soția își dorește mai mult decât să fie un simplu observator. Nu trebuie decât să-i sugerați câteva puncte de plecare, pentru a se implica în proiectele voastre de afaceri.

• ***Faceți în așa fel încât banii pe care îi câștigați să vă facă amândurora viața mai frumoasă.*** Unii antreprenori

foarte activi continuă să lucreze chiar și după ce și-au petrecut 12 ore sau mai multe la birou într-o zi, ba și după ce și-au atins obiectivul financiar. Și, cu toate că sunt și mai prosperi, muncesc de parcă ar fi faliți când, de fapt, ar putea foarte bine să-și satisfacă unele nevoi.

Așa eram și eu. Dar, într-o zi, soția mi-a spus că vrea un nou computer, la care am replicat că nu aveam bani suficienți. Problema era că rămăsesem cu gândul la zilele de început, când abia dacă ne puteam descurca și nu realizam că acum puteam să fim mai generoși cu noi și cu nevoile noastre.

„Uite cum stă treaba", a spus ea. „Muncești 12 ore pe zi și uneori chiar mai mult, de luni până sâmbătă, și câștigi mai mulți bani decât ne-am fi putut imagina vreodată. Dacă nu ne putem permite să ne răsfățăm acum, când o vom face? Așadar, ce-ai zice să avem niște bani pe mână?"

A doua zi am cumpărat un nou computer. La scurt timp, am achiziționat și o mașină! Nu puteam să nu fiu de acord cu ea. Oricine este dispus să trăiască alături de un antreprenor foarte activ, care muncește după un program nebunesc și are nenumărate atribuții, merită să se bucure de orice beneficiu adus de eforturile lui, odată atins nivelul de prosperitate urmărit, care să permită acest lucru. Nimic mai adevărat. Și până la urmă, pentru ce ne zbatem cu toții? Antreprenorii activi iubesc munca, dar nu trebuie să uite, pe măsură ce ajung să câștige bani, că muncesc pentru realizarea visurilor și aspirațiilor — nu numai pentru ei, ci și pentru cei dragi.

• ***Fiți cât mai deschiși.*** Antreprenorii cu o atitudine pozitivă față de munca lor știu ce vor, sunt hotărâți și dovedesc spirit practic — dar asta nu înseamnă că au întotdeauna dreptate. Vă vorbesc din proprie experiență. Sunt situații în care și eu mai greșesc, oricât de bine intenționat aș fi. Din fericire, soția mea manifestă față de mine o grijă fără margini când îmi arată, fără menajamente,

dar cu multă dragoste, unde greșesc. Acordându-i atenția și respectul cuvenite, am ajuns să învăț multe și să evit situațiile nedorite.

Soția mea și cu mine purtăm deseori discuții sincere și la obiect. Nu vedem nimic productiv în izolare, ignoranță sau încăpățânare prostească. În consecință, ne străduim să vorbim deschis despre ceea ce ne frământă.

Nu spun că îmi place să aud că ar trebui să dau jos cinci kilograme sau că petrec prea mult timp ascultându-mi studenții perorând pe tema proiectelor lor, în loc să mă ocup de ce am eu de scris. Totuși, aceasta este cea mai bună metodă de a comunica cu un antreprenor activ — abordarea foarte directă. De vreme ce mintea unui antreprenor activ lucrează foarte repede, subtilitatea nu dă rezultate. În plus, trăgând drept la țintă economisiți timp. Iar pentru asemenea persoane timpul este *esențial*!

Așa că alocați-vă o oră sau două și antrenați-vă soția într-o discuție sinceră. Dacă, dat fiind ritmul nebunesc de lucru, uitați să îi aduceți flori cu ocazia aniversării sau ați făcut un obicei din a-i lua mașina sau nu ați fost destul de atenți și grijulii cu ea, arătați-i că vă pare rău și încercați să vă revanșați. Lasați orgoliul deoparte. Ascultați, căiți-vă, asumați-vă răspunderea pentru comportamentul vostru și lăsați mereu deschise canalele de conversație. Căsnicia voastră nu va avea decât de câștigat.

• ***Apelați la aparate care economisesc timp.*** Antreprenorii preferă să îi implice pe alții în programul *lor*, decât să își facă ei programul în funcție de alții. Asta denotă egocentrism și aroganță, reflectând o atitudine de tip „eu sunt cel care contează" — total nepotrivită în construirea unei căsnicii, ori a vreunei relații. De asemenea, poate afecta dezvoltarea propriilor copii ori armonia de cuplu. Una dintre modalitățile de depășire a acestui impediment este să profitați de dispozitivele sau aparatele electronice

pe care le aveți la dispoziție, pentru a putea petrece timpul împreună cu familia.

Dacă vă invitați soția la o întâlnire de afaceri și ea refuză pe motiv că are vase de spălat, poate n-ar fi o idee rea să cumpărați o mașină de spălat vase. Dacă îi cereți soției să vă ajute cu niște telefoane într-o seară, dar în același timp automobilul trebuie spălat și lustruit, poate că cel mai bine ar fi să vă opriți la o spălătorie auto în drum spre casă. Treaba va fi făcută la fel de bine, dar de către niște dispozitive automate și cu economie de timp. Munciți cu cap — nu ca niște roboți.

• ***Stabiliți atribuții.*** Mulți antreprenori pretind că trebuie să facă *totul* singuri, dacă vor ca totul să iasă bine. Dar o astfel de atitudine perfecționistă îi poate deranja pe cei din jurul vostru. Trebuie să vă încurajați jumătatea să participe activ și responsabil la activitățile întreprinse de voi.

Îmi aduc aminte că, la un moment dat, aveam două locuri de muncă și lucram și la doctorat, așa că am fost nevoit să renunț la o mare parte din responsabilitățile mele casnice. Inevitabil, am rugat-o pe soția mea să se ocupe de anumite lucruri, care făceau parte din agenda mea zilnică. Și pot să vă spun că s-a descurcat de minune. Deși este puțin timidă, am reușit să o antrenez în activități ca negocierea unui împrumut bancar, bilanțuri de investiții și facturare. Acum se simte la fel de indispensabilă în cadrul familiei noastre ca și mine... și pe bună dreptate!

• ***Căutați consiliere specializată pe domeniul în care activați.*** Cred că nu există cineva care să nu cunoască vechiul dicton: „Dacă nu-i poți învinge, aliază-te cu ei." În calitate de antreprenor activ, ați putea să transformați această zicală în ceva de genul: „De vreme ce nu mă poți scoate din ale mele, fii alături de mine."

Pentru mine a funcționat. Dacă sunt în criză de timp, soția nu va ezita să mă ajute cu diverse scheme computerizate. Dacă am nevoie de o a doua opinie cu privire la

ceea ce scriu, ea va parcurge minuțios materialul și-mi va spune ce trebuie revizuit. Dacă simt că nu mai am destul timp pentru a finaliza un proiect de cercetare, ea se va duce la bilbiotecă sau va căuta pe internet informațiile necesare. Astfel, nu numai că este la curent cu tot ceea ce întreprind, dar îmi arată că este un partener de valoare, pe care mă pot bizui cu încredere.

Jumătatea voastră ar putea descoperi cât de antrenant este să fii un antreprenor cu o atitudine pozitivă față de muncă și ar putea fi tentată să vi se alăture. Și va putea face asta fără nicio problemă. De exemplu, dacă aveți nevoie de cineva care să vă asculte prezentarea și să vă ofere idei constructive, rugați-vă soția să joace rolul potențialului client. Sau ați putea să o luați la o întâlnire târzie de afaceri. S-ar putea să fiți suprinși de cât de repede se va acomoda și va începe să aprecieze munca voastră. Puneți-o în legătură cu un asociat care are preocupări comune cu ea. De pildă, dacă aveți copii, prezentați-o unei alte mame! Acordați-i o șansă în afaceri.

Este posibil ca o soțiile voastre să se simtă neglijate, asta pentru că ați fost atât de ocupați cu munca *individuală*. Poate că nici măcar nu v-a trecut prin minte că ea încearcă astfel de sentimente, dorindu-și un gest cât de mic din partea voastră, din care să înțeleagă că o vreți alături de voi. (Până și copiii sunt bineveniți — de exemplu, pentru a răspunde la telefon și a duce la bun sfârșit alte activități potrivite cu vârsta lor. Nu trebuie decât să le solicitați ajutorul. S-ar putea să rămâneți surprinși.)

Soții care lucrează împreună spun, de regulă, că lucrul împreună este benefic pentru consolidarea și armonizarea propriei căsnicii. Ei ajung să dezbată probleme ignorate anterior — ceea ce le și permite să aibă rezultate bune împreună. Fiecare înțelege perfect prin ce trebuie să treacă celălalt zilnic, pentru că amândoi cunosc pulsul și contribuie la succesul afacerii. Împărtășesc visuri și

aspirații comune, au prieteni comuni și înfruntă aceleași obstacole. Astfel, relația lor devine mai profundă și le permite să meargă înainte atât pe plan financiar, cât și pe plan personal.

Doi dintre prietenii mei au o vorbă: „Ne-am căsătorit pentru a fi împreună." Nu pot spune decât că le place la nebunie să lucreze în echipă, dezvoltându-și propria afacere. Călătoresc mult — îmbinând utilul cu plăcutul. Ei au o abilitate înnăscută de a munci productiv!

Dacă vă gândiți cum să-i cereți ajutorul soției, gândiți-vă la oportunitățile pe care le veți avea de a realiza cât mai multe împreună. Nu vă descurajați, chiar dacă sunteți refuzați. Foarte probabil, oferta i se va părea mai atractivă după ceva timp, odată ce vor veni și primele rezultate. Sau, poate, catalizatorul deciziei de a vi se alătura va fi amuzamentul, cunoașterea de noi persoane ori creșterea constantă a venitului.

• ***Transformați critica în apreciere reciprocă.*** Antreprenorii foarte activi nu vor fi tot timpul prezenți în viața de familie, cel puțin la început, până ce vor reuși să îi implice și pe ceilalți membri ai familiei în activitatea lor. Și ar putea fi trași la răspundere pentru acest lucru. Oricum, nu uitați că, pe termen lung, toți antreprenorii eficienți aduc multe beneficii în viața lor, lucru de care alte familii nu au parte. Este bine să-i atrageți atenția soției cu privire la aceste beneficii.

De exemplu, dacă eforturile voastre atrag stabilitatea financiară, care, bineînțeles, este ceva bun pentru familie, nu uitați să amintiți asta soțiilor voastre. Mulțumiți-le, totodată, pentru orice fel de ajutor primit de la ele, de-a lungul întregului proces.

Nimeni nu primește totul pe tavă — cu atât mai puțin antreprenorii. Pe măsură ce vă apropiați tot mai mult de succes, veți fi probabil din ce în ce mai respectați de membrii familiei. Pentru a încuraja această atitudine,

încercați o analogie între activitatea pe care o întreprindeți, propria viziune asupra vieții și capacitatea de a asigura un trai decent pentru familiile voastre. Poate că la început veți întâmpina o ușoară reticență, dar continuați să faceți ceea ce știți că aveți de făcut, iar beneficiile nu vor întârzia să apară, pentru toată lumea.

• ***Sincronizați-vă programele.*** Am spus mai devreme că eu și soția mea programăm o serie de vacanțe în interes de serviciu de-a lungul anului. Iar acestea nu sunt singurele activități pe care le facem împreună. De pildă, dacă ea dorește să străbatem 350 de mile (560 de km) până la casa tatălui său, într-un sfârșit de săptămână, aranjez un eveniment în librăria din acea localitate. Dacă vrea să mergem la prietenii săi din nu știu ce oraș, iau cu mine camera și notesul, pentru a lucra la un reportaj legat de specificul locului respectiv.

Coordonați-vă calendarul pentru a valorifica timpul la maximum. De pildă, dacă soția voastră își dorește o mică vacanță, sugerați-i să mai aștepte până ce trebuie să plecați în vreo delegație de afaceri într-un oraș important, în care o veți ruga să vă însoțească. Propuneți-i să participe la întâlnire, dacă este posibil, ca să vă bucurați împreună de locul în care vă aflați, după terminarea acesteia și în restul timpului liber. Cu cât vă sincronizați mai bine programul cu cel al soției, cu atât veți putea lucra mai eficient — fiind cât mai mult timp posibil alături de cei dragi.

• ***Faceți compromisuri — și unul și celălalt.*** Mama îmi spunea că armonia în căsnicie este un plan de 60/40. Fiecare cedează teren 60% din timp și își apără terenul 40% din timp. Cu ani în urmă, când am auzit asta pentru prima dată, n-am considerat-o decât o remarcă bună de reținut. Astăzi, după 30 de ani de căsnicie, știu că este perfect adevărată!

Atât un antreprenor foarte activ, cât și soția lui (nu putem decât să sperăm că va deveni și ea unul într-o bună zi), trebuie să dezvolte o dragoste matură pentru partenerul de viață, adică un sentiment care presupune răbdare, toleranță, respect, recunoștință, optimism, altruism, flexibilitate și stimă pentru persoana iubită. Înainte de a face reproșuri legate de obiceiurile, atitudinea și comportamentul celuilalt, trebuie să ne dăm silința să înțelegem resortul care declanșează acțiunile respective.

Căutați să ajungeți la un compromis, care este preferabil reproșurilor, criticilor și atitudinii ostentative. Concentrați-vă pe găsirea de alternative, nu de controverse. Creați o atmosferă de armonie în familie, în loc să instigați la discuții în contradictoriu, ce nu duc nicăieri. Alegeți să respingeți situațiile care pot periclita liniștea căminului vostru.

Nu merită să depuneți efoturi pentru a atinge succesul, dacă pe plan familial lucrurile lasă de dorit. Este minunat să fii un antreprenor independent, așa că nu lăsați pe nimeni să vă contrazică, deoarece beneficiile sunt substanțiale. Dar faceți tot posibilul să plecați urechea la nemulțumirile soției, să nu uitați pentru ce lucrați și să vă păstrați concentrarea.

Colapsul și îndepărtarea de familie sunt două dintre cele mai frecvente și mai nedorite probleme cu care se poate confrunta un antreprenor foarte activ. Dar după cum am avut ocazia să observăm, ele pot fi evitate sau depășite.

Atitudinea pozitivă față de muncă ajută la depășirea obstacolelor, atunci când este adoptată din perspectiva visurilor, aspirațiilor și responsabilităților noastre. Scopul nu este acela de a crea piedici, ci de a ajuta la găsirea unui mod facil de depășire a acestora și de dezvoltare personală. Lăsați atitudinea pozitivă să-și arate roadele pentru voi, străduindu-vă pe cât posibil să păstrați o doză de echilibru și toleranță.

Când munciți din dorința de a vă realiza propriile visuri sau din pornirea nobilă de a-i sprijini și ajuta pe ceilalți, se poate spune că sunteți pe drumul cel bun.

Dennis E. Hensley

Când atitudinea noastră față de muncă este una pozitivă, pe măsură ce încercăm să ne dezvoltăm propria afacere sau carieră, iar acțiunile noastre reflectă tocmai această atitudine, rezultatele sunt remarcabile. O atitudine adecvată, alimentată de visurile și de aspirațiile noastre, este stimulentul natural pentru a deveni un antreprenor de succes.

Dennis E. Hensley

EPILOG

Înclinația naturală spre atitudinea pozitivă

Afirmați cu hotărâre: „Pot face orice. Trebuie doar să găsesc motivația și interesul de care am nevoie. După asta, entuziasmul și dedicarea necondiționată mă vor determina să fac restul.

DENNIS E. HENSLEY

Henry J. Kaiser, cel mai mare magnat al oțelului și aluminiului, a spus: „Când munca ta vorbește de la sine, nu te întrerupe."

Kaiser a fost un om care, se pare, știa foarte bine de ce unii dintre noi aleg să muncească din răsputeri. El mai știa că o treabă făcută bine atrage recompense inimaginabile; este vorba despre mulțumirea personală și de senzația reconfortantă că schimbi ceva în lume. Senzația de bine pentru că ai făcut ceva bun, care contribuie la progresul social și rămâne pentru posteritate, este stimulentul natural pentru a munci susținut și a duce la bun sfârșit fiecare sarcină începută. Când munciți din dorința de a vă realiza propriile visuri sau din pornirea nobilă de a-i sprijini și ajuta pe ceilalți, se poate spune că sunteți pe drumul cel bun.

Ați avut ocazia să vedeți care sunt avantajele unui antreprenor cu o atitudine pozitivă față de munca lui. Am observat împreună că o asemenea persoană obține stabilitate și independență financiară, respect, admirație

și celebritate, disctincție profesională, sprijin familial, sincronizare și armonie, precum și timp liber suplimentar.

Nu încape îndoială că merită să lupți pentru toate aceste beneficii, dar, încă o dată, ele pălesc în comparație cu beneficiile fundamentale, de fiecare zi, ale creșterii și împlinirii personale. Nu există plăcere mai mare decât aceea resimțită față de munca noastră, precum și aceea de a ști, fără să ni se spună, că ceea ce facem noi este extraordinar.

În fiecare dintre noi există ceva intrinsec, ce ne determină să ne asumăm responsabilitatea etică și morală de a porni pe drumul excelenței. Poate că auzeați tot timpul când erați mici: „Dacă tot vrei să faci ceva, măcar fă-o cum trebuie." Aș vrea să reformulez: „Dacă tot vrei să faci ceva, măcar fă-o cum poți înainte să o faci cum trebuie." Când atitudinea noastră față de muncă este una pozitivă, pe măsură ce încercăm să ne dezvoltăm propria afacere sau carieră, iar acțiunile noastre reflectă tocmai această atitudine, rezultatele sunt remarcabile. O atitudine adecvată, alimentată de visurile și aspirațiile noastre, este stimulentul natural pentru a deveni un antreprenor de succes.

Dar voi? Aveți o atitudine de învingători? Nu poate decât să fie în avantajul vostru. Începeți să consolidați această atitudine chiar acum, spunând cu încredere: „Pot face orice. Trebuie doar să găsesc motivația și interesul de care am nevoie. După asta, entuziasmul și dedicarea necondiționată mă vor determina să fac restul." O atitudine fermă și hotărâtă duce la acțiuni care emană fermitate și încredere. Dacă aveți certitudinea că nimic nu vă poate opri să munciți la adevăratul vostru potențial și susțineți acest lucru prin propriile acțiuni, atunci, cu adevărat, nimic nu vă va putea opri. Veți depăși, într-un fel sau altul, orice obstacol care v-ar putea crea dificultăți — sau veți

scăpa de toate odată. Veți rezista cu demnitate, fără să vă abateți din drum, până la finalul meciului.

Niciodată să nu vă schimbați atitudinea de învingători sau să o limitați, chiar dacă uneori visurile sau aspirațiile voastre par de atins. Este mult mai rău să nu aveți nimic de făcut sau pe nimeni care să vă solicite ajutorul. Charles Kingsley a lansat următorul îndemn: „Mulțumiți-i lui Dumnezeu în fiecare dimineață că aveți ceva de făcut, ceva care *trebuie* făcut, fie că vă place ori nu. Faptul că sunteți obligați să munciți și să dați tot ce e mai bun din voi atrage echilibru și autocontrol, zel și tărie de caracter, voioșie și mulțumire, și o sută de alte virtuți străine omului comod și îndărătnic." Antreprenorii activi nu lasă împrejurările nefavorabile să îi tragă înapoi, pentru că sunt mobilizați de către visurile lor.

Atitudinea potrivită vă va ajuta să atingeți succesul, în ciuda tuturor obstacolelor, nereușitelor sau deficiențelor. Am avut odată plăcerea de a-l intervieva pe interpretul de muzică country Ronnie Milsap, cel care s-a născut orb. El ne-a împărtășit că primii ani din cariera sa au însemnat o înșiruire de dezastre — eșec după eșec. Dar mai târziu, în Memphis, Tennessee, a avut oportunitatea de a-l întâlni pe inegalabilul Ray Charles, aflat spre sfârșitul carierei sale.

Milsap i-a mărturisit lui Charles că el era idolul său. Cânta ca el și din voce și la instrumente și interpreta muzica asemenea lui; cu toate acestea, el nu a reușit niciodată să se bucure de succes. Charles l-a lăsat perplex spunându-i că are o atitudine nepotrivită: „Încercând să mă imiți pe mine, spui publicului că nu ai încredere în stilul muzical propriu. Eu am ajuns celebru pentru că am crezut în mine. Și tu trebuie să faci la fel. Schimbă-ți atitudinea față de tine însuți."

Milsap a pus mare preț pe acele vorbe. El a renunțat să mai imite ritmul și stilul lui Ray Charles și a început să

exploreze muzica pe care o moștenise de la înaintașii săi. Patru ani mai târziu, Milsap a fost nominalizat pentru „Entertainer of the Year Award" oferit de Country Music Association. Încrederea de sine și atitudinea potrivită au contat în cariera lui Ronnie Milsap.

Într-o anumită perioadă, am scris o serie de articole despre un om pe nume Pete Schlatter. Pete era parțial imobilizat, din cauza unei paralizii infantile. Iar pentru că nu putea să alerge, să sară și să se cațere ca ceilalți copii de vârsta lui, el a devenit foarte îndemânatic la lucrul manual. Așa a căpătat porecla de „meșterul", iar părinții săi l-au încurajat să citească mai mult despre motoare, circuite electrice și mașinării în general.

Copil fiind, lui Pete îi plăceau nespus benzile desenate „Smokey Stover". Smokey era șeful plin de umor al unor pompieri și conducea un minunat automobil pe două roți. Pete le-a spus părinților și prietenilor săi că va construi și el, într-o zi, o mașină adevărată, după modelul celei pe care o avea Smokey Stover. Cu toții au zâmbit cu neîncredere; unii chiar au încercat să-i explice cu menajamente că așa ceva nu era posibil, pentru că o mașină pe două roți nu poate avea echilibru.

Dar de fiecare dată când cineva glumea pe seama visului său, Pete devenea tot mai hotărât să le demonstreze tuturor că el putea construi „imposibila" mașină pe două roți. A ajuns chiar să-i scrie lui William Holman, creatorul benzilor desenate „Smokey Stover", pentru a descoperi dacă mai încercase cineva să facă același lucru. Holman i-a răspuns că, în decurs de 20 de ani, trei echipe de ingineri au preluat proiectul, dar toate au eșuat. Cu toate acestea, Pete nu s-a descurajat.

Ani la rând, Pete Schlatter și-a petrecut mare parte din timp lucrând la inventarea unui automobil pe două roți, funcțional. Deși devenise celebru ca designer de utilaje

agricole și ca expert în repararea motoarelor, el își măsura reușita doar în raport cu cât de mult se apropia cu fiecare an de visul său. Voia să-și dovedească ceva lui însuși. Această aventură interioară, acest vis al lui, l-a ajutat să păstreze o atitudine fermă și hotărâtă și a reprezentat stimulentul său natural de a merge mai departe.

Până la 50 de ani, Pete a creat peste douăzeci de prototipuri de mașini pe două roți, toate fără succes. Dar într-o vară, Pete a reușit să producă un model aflat aproape de perfecțiune. Cântărea în jur de 380 de kilograme, ajungea până la 40 de km pe oră și consuma 4,5 litri de benzină la 50 de km. Singurul cusur era că la fiecare viraj brusc atingea solul cu bara de protecție.

„Sigur că am fost dezamăgit", spune Pete. „Eram atât de aproape, și totuși nu obținusem rezultatul dorit. Ca să fiu mulțumit de mine, mașina trebuia să funcționeze impecabil."

Nu după mult timp, Pete a dat, în sfârșit, lovitura. Vom reda chiar cuvintele lui: „Unul dintre prietenii mei m-a întrebat dacă ultimul insucces nu mi-a luat cumva vântul din pânze [nu m-a descurajat]. Bingo! Tocmai îmi venise o idee. M-am dus în fugă la garaj, am pus cauciucuri radiale mai mari la mașinuța mea și am scos o treime din volumul de aer din fiecare. M-am urcat la volan, am pornit motorul... și, surpriză, mașina funcționa perfect! Cauciucurile umflate pe jumătate țineau mașina în balans, chiar și la viraje."

Visul lui Pete a devenit realitate. Și l-a făcut celebru și bogat. De pretutindeni au venit comenzi pentru mașinuțele lui — producătorii de film de la Hollywood le doreau pentru filmele lor; patronii cluburilor de golf le doreau ca mijloace de deplasare inedite pe teren; clovnii de la rodeo le doreau pentru reprezentațiile lor. Invenția lui Pete a fost subiectul rubricii auto dintr-un ziar de

prestigiu (chiar eu am scris articolul!) și a apărut în numeroase alte ziare și reviste comerciale, printre care și *Mechanics Illustrated*. A făcut senzație la nivel național, în diverse show-uri auto și programe TV.

Da, Pete Schlatter a devenit celebru și bogat pentru proiectarea mașinii pe două roți. Dar vă poate spune că realizarea lui i-a adus mai mult decât atât; el a obținut ceva mai de preț — a atins dezvoltarea personală și sentimentul de împlinire personală. De fiecare dată când își conducea modelul la vreo paradă sau poza lângă el la o expoziție auto, Pete încerca un sentiment profund de mulțumire, pe care numai un antreprenor independent care a învins toate obstacolele din calea împlinirii unui vis îl poate avea. Pete Schlatter a inventat mașina pe două roți... pentru că era foarte important pentru *el* să știe că poate face asta. Și-a conturat singur un obiectiv precis, a preluat controlul asupra propriului destin și a trăit după convingerile personale. De-a lungul întregului proces, atitudinea de învingător l-a făcut mai puternic.

Atitudinea potrivită vă poate ajuta să depășiți orice obstacol de ordin personal pe care ceilalți (sau voi înșivă) ar putea crede că îl întâmpinați. Faptul că nu vedea nu l-a dat înapoi pe Ronnie Milsap; paralizia infantilă nu l-a dat înapoi pe Pete Schlatter; faptul că era mic de înălțime nu l-a afectat pe Napoleon; calviția nu l-a descurajat pe generalul Douglas MacArthur; nasul mare nu l-a inhibat pe Jimmy Durante; pierderea unui ochi nu l-a oprit pe Moshe Dayan; bâlbâiala nu l-a dat înapoi pe W. Somerset Maugham; faptul că nu a terminat facultatea nu a fost un handicap pentru pe Bill Gates, iar faptul că fusese la școală numai trei luni de zile nu l-a dat înapoi pe Edison. Toți oamenii cu adevărat întreprinzători știu cum să rămână pe drumul cel bun și nu se lasă descurajați de obstacolele care au efect doar în cazul celor mediocri.

Lordul Chesterfield a spus cândva: „Învățați să prețuiți timpul; înșfăcați, profitați și apreciați fiecare moment. Fără comoditate, fără lene, fără amânare: nu lăsați niciodată pe mâine ce puteți face azi." Charles Lindbergh era de părere că: „Nicicând nu ai mai multă adrenalină ca atunci când faci ceea ce-ți place. Parcă zbori, dar fără avion." În același registru, Helen Keller nota: „Nu poți accepta să te târăști, când simți chemarea înălțimii." În Pilde 10:4, Biblia spune: „Mâna leneșilor pricinuiește sărăcie, iar mâna celor înțelepți adună avuții." Henry David Thoreau a scris: „Dacă oamenii îți spun că nu poți să faci ceva, tu dă-ți silința și vei descoperi că poți."

De-a lungul timpului, filosofii și istoricii au realizat că nimic nu este mai prețios decât un om cutezător cu o atitudine încrezătoare, perseverentă și orientată spre atingerea obiectivelor. În această carte, am avut ocazia să vedem cum o abordare pozitivă a propriei afaceri sau cariere ne poate ne poate face mai puternici pe plan fizic, mental și spiritual; și am mai văzut cum munca pe baza unei atitudini pozitive ne poate aduce beneficii nouă, familiilor noastre și celor din jur. Toate acestea ne scot la iveală înclinația naturală către obiectivele înalte și dorința de a ne transforma visurile și aspirațiile în realitate și de a întreprinde ceva remarcabil.

Dacă vreți să vă întindeți aripile și să zburați, nu trebuie decât să profitați de ocaziile mereu prezente și mereu la îndemână. Începând de astăzi, să aveți mereu în minte că sunteți antreprenori activi cu o atitudine pozitivă față de muncă, aflați în plină ascensiune. Contemplați-vă avântul către înălțimi. Norii care vă stăteau în cale mai devreme se vor risipi și veți putea zbura unde nici vulturii nu se încumetă. Pătrundeți prin aceste portaluri în dimensiunea unei vieți ghidate de atitudinea pozitivă față de muncă și deveniți persoanele fericite și împlinite care ați fost destinate să fiți. Puteți face asta!

CUPRINS

Prefață. Întotdeauna m-am simțit specială pentru simplul fapt că tăticul meu lucra de acasă ... 7

Introducere. Ce înseamnă puterea atitudinii pozitive ... 10

1. Evoluția artei de a munci ... 21
2. Cei care au o atitudine pozitivă pot excela și pot obține recompense remarcabile în inițiativele lor ... 37
3. Cunoaște-te pe tine însuți ... 55
4. Afirmați-vă și fiți un model pentru alții — munciți cu cap, nu ca niște roboți ... 73
5. Oportunități de dezvoltare rezervate întreprinzătorilor cu atitudine pozitivă față de munca lor ... 95
6. Atitudinea pozitivă trebuie să fie însoțită de echilibru și toleranță ... 127

Epilog. Înclinația naturală spre atitudinea pozitivă ... 144

Editor: GRIGORE ARSENE
Redactor: RUXANDRA APETREI
Tehnoredactor: DRAGOȘ DUMITRESCU

CURTEA VECHE PUBLISHING
str. Aurel Vlaicu nr. 35, București
tel.: 021 260 22 87, 021 222 57 26
redacție: 0744 55 47 63
fax: 021 223 16 88
distribuție: 021 222 25 36
redactie@curteaveche.ro
www.curteaveche.ro

B-dul Tudor Vladimirescu, nr. 31,
sector 5, București, ROMÂNIA
fedprint
tipografie
Tel.: 411.00.55; 411.47.76 office@fedprint.ro

Cea mai rapidă cale către vârf!

Vreți să avansați mai rapid, să acumulați mai multe reușite și să trăiți așa cum vă place? V-ați săturat să trăiți de azi pe mâine, mereu nemulțumiți și frustrați? Ei bine, lucrurile bune li se întâmplă celor care știu să acționeze. Este, deci, timpul să decideți că nu mai vreți să leneviți vreodată. Fiindcă e minunat cât de multe lucruri puteți face, dacă vă puneți în mișcare.
Iar o atitudine pozitivă vă poate ajuta să...

- aflați ceea ce vă doriți cu adevărat, pentru a vă concretiza visurile;
- descoperiți ce anume îi motivează pe oameni în mod automat;
- treceți peste lipsa de experiență și deveniți mai fermi;
- afirmați propriile dorințe, astfel încât să fiți modele de urmat pentru ceilalți;
- învățați cum puteți deveni mai eficienți, nu doar mai ocupați;
- îndepliniți sau depășiți obiectivele constant.

Pe măsură ce vă schimbați atitudinea, veți observa că rezultatele încep să se vadă, iar drumul spre succes începe să se contureze tot mai clar. Căci, așa cum spune Dennis Hensley, „singurele lucruri care ne limitează sunt dimensiunile propriilor visuri și volumul de muncă pe care suntem dispuși să-l investim într-o afacere".

colecția cărți cheie 134

Din aceeași colecție, editorul recomandă:

David J. Schwartz *Puterea magică a gândului*
Institutul Arbinger *Liderul și amăgirea sinelui*
Christine Harvey, Bill Sykes *În căutarea profitului*

CURTEA VECHE CĂRȚI CHEIE

Pentru a comanda online sau pentru lista completă a titlurilor publicate la Curtea Veche, vizitează site-ul www.curteaveche.ro

Designul copertei: griffon.ro
GRIFFON AND SWANS BOOKS

începi să afli

ISBN 978-606-588-076-4

www.curteaveche.ro